

斯科特·佩普 Scott Pape 著

赤脚投资者

Five steps to financial freedom in your 20s & 30s

在你三十岁左右实现财务自由

赤脚计划，不仅能让你增加财富，更重要的是，教你一种能力，让你去追寻自己的生活路径，并享受生命的旅程。



中国青年出版社
CHINA YOUTH PRESS



WILEY

THE BAREFOOT INVESTOR

赤脚投资者

Five steps to financial freedom in your 20s & 30s

在你三十岁左右实现财务自由

[澳] 斯科特·佩普
Scott Pape



中国青年出版社
CHINA YOUTH PRESS



WILEY

The Barefoot Investor: Five steps to financial freedom in your 20s and 30s

Chinese translation Copyright © 2007 by China Youth Press

Published in 2006 by Capstone Publishing Ltd (A Wiley Company) The Atrium,
Southern Gate, Chichester, West Sussex, PO19 8SQ, England
Phone (+44) 1243 779777

Copyright © 2006 by Scott Pape

Published by arrangement with Pluto Press Australia, Victoria, Australia

Email (for orders and customer service enquires): cs-books@wiley.co.uk

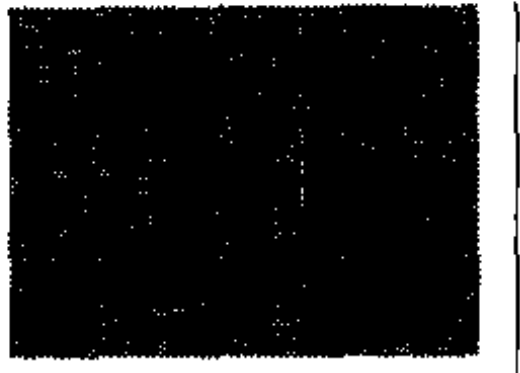
Visit our Home Page on www.wiley.co.uk or www.wiley.com

All Rights Reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording, scanning or otherwise, except under the terms of the Copyright Licensing Agency Ltd, 90 Tottenham Court Road, London, W1P 0LP, UK, without the permission in writing of the Publisher. Requests to the Publisher should be addressed to the Permissions Department John Wiley & Sons, Ltd, The Atrium, Southern Gate, Chichester, West Sussex, PO19 8SQ, England, or e-mailed to permreq@wiley.co.uk, or faxed to (+44) 1243 770620.

This publication is designed to provide accurate and authoritative information in regard to the subject matter covered. It is sold on the understanding that the Publisher is not engaged in rendering professional services. If professional advice or other expert assistance is required, the services of a competent professional should be sought.

Scott Pape has asserted his right under the Copyright, Designs and Patents Act 1988, to be identified as the author of this work.

All Rights Reserved. Authorised translation from the English Language edition published by John Wiley & Sons, Ltd.



致谢

本书起始于一个广播节目，是凯恩·门罗促成了它的问世。这里向这位制作人、教练、顾问、友人致以特别的谢意。没有他的支持和指导，我不知本书能否走得这么远。感谢索菲·加兰——我的合作人，以及所有参与的人们。感谢普卢托出版社(Pluto Press)的所有成员，作为本书的先头部队，他们使该书呈现出一些特别的生气。

在此过程中，还有很多人施以援手。他们包括：赤脚企业家娜塔丽·布鲁姆和彼得·亚历山大，他们不吝惜宝贵的时间，而且容许我走进其激动人心的生活；茱蒂·伯恩斯让我明白了家庭是什么；马丁·金和理查德·布兰森等提出了很多真诚的建议；尼尔·詹曼更是其中为数不多的直来直去的人。感谢苏·拜恩和罗伯特·唐吉引导我走向了股票经纪的精彩世界，感谢 Baillieu 股票经纪公司的同事们对我的宽容和忍让。还有马特·塞姆斯和罗斯·史密斯，这两个老朋友——也是最亲近的朋友，他们真正地在走着自己的路；汤姆·罗伯逊，他是我的旅伴，健身密友，一个整天泡在一起的好朋友；伊莱扎·泰勒，谢谢你所做的一切，你是我所认识的最好的人。泰·埃弗雷特教会了我很多东西；凯瑟琳·帕里告诉我要“做你自己”。詹姆士·艾基斯利——这个公司里少数很酷的检验员（也就是查票人），谢谢你让我明白生命中最重要的是什么。

谢谢蒂姆克，谢谢你的关爱和帮助，以及所给予的无限信任和希望。安格斯和萨姆，这本书是我在心中与二位合写而成，你们虽未置一词却同样是个赤脚投资者；特里·布歇，也就是脱线先生(Magoo)，谢谢你和我的长谈，我从中领悟到很多东西，否则本人至今仍会是个无知学徒；谢谢 JAM 公司的詹姆士·特曼尼卡所提供的行销上的建议；谢谢吉姆·巴克——一个编辑、厨师和友人，没有你也许本书永远不会成型，谢谢你不吝时间地教导我。梅丽莎·劳，你总是在需要的时候出现。

衷心感谢我的家人——尤其是我的父母，他们不仅是我最大的支持者，也是可以求助的朋友。最后要感谢艾伦·威尔逊，大多数时间里我们意见不一，但我欣赏你的品质，它使你成为我生命中最富有同情心的人之一。谢谢你给我时间、空间并支持我走自己的路。我永远心存感激。

斯科特·佩普
Scott Pape

目 录

C o n t e n t s

引言 赤脚而行

1 面对真实的自我

你是“品牌”的追随者吗	019
说说我们这一代	022
未来越来越贵	025
追求真正的自由	028

2 理顺支出计划

现金控制	037
赤脚奴役	037
何去何从	043
“抢劫银行”	046
银行费用——我们的敌人	047
大银行 vs 小银行	049

3 跳离债务泥潭

钱多麻烦更多	053
债务	054
陷入债务泥潭	057
嫉妒得眼红	059
手机费	060
不同类型的债务	062



目 录

C o n t e n t s

还清你的债务——一个行动方案	070
债务重组	072
破产	073
核对信用记录	074

4

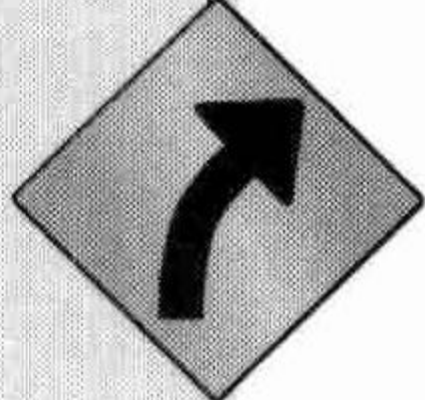
经营“魔咒账户”

卑微的开始	077
成为百万富翁的理由	080
你的选择	084
搜索调查	085
危险的生意	086
沃伦·巴菲特——标准的创立人	091
让他人为你做艰苦的工作	092
神奇的“魔咒”	093
选择基金——采购投资品	098
股市崩盘怎么办	106

5

制定备选方案

要时刻寻求保护	113
为什么要有保险	114
保险的简单解释	116
汽车保险	117
财产保险	119
健康保险	122
养老金	124
爱的代价	127
共同账户	128
共同债务	128
我们需要谈谈	129



目 录

C o n t e n t s

同居和婚前协议	130
用鞋盒法将你的记录分门别类	131

6

我的第一套房

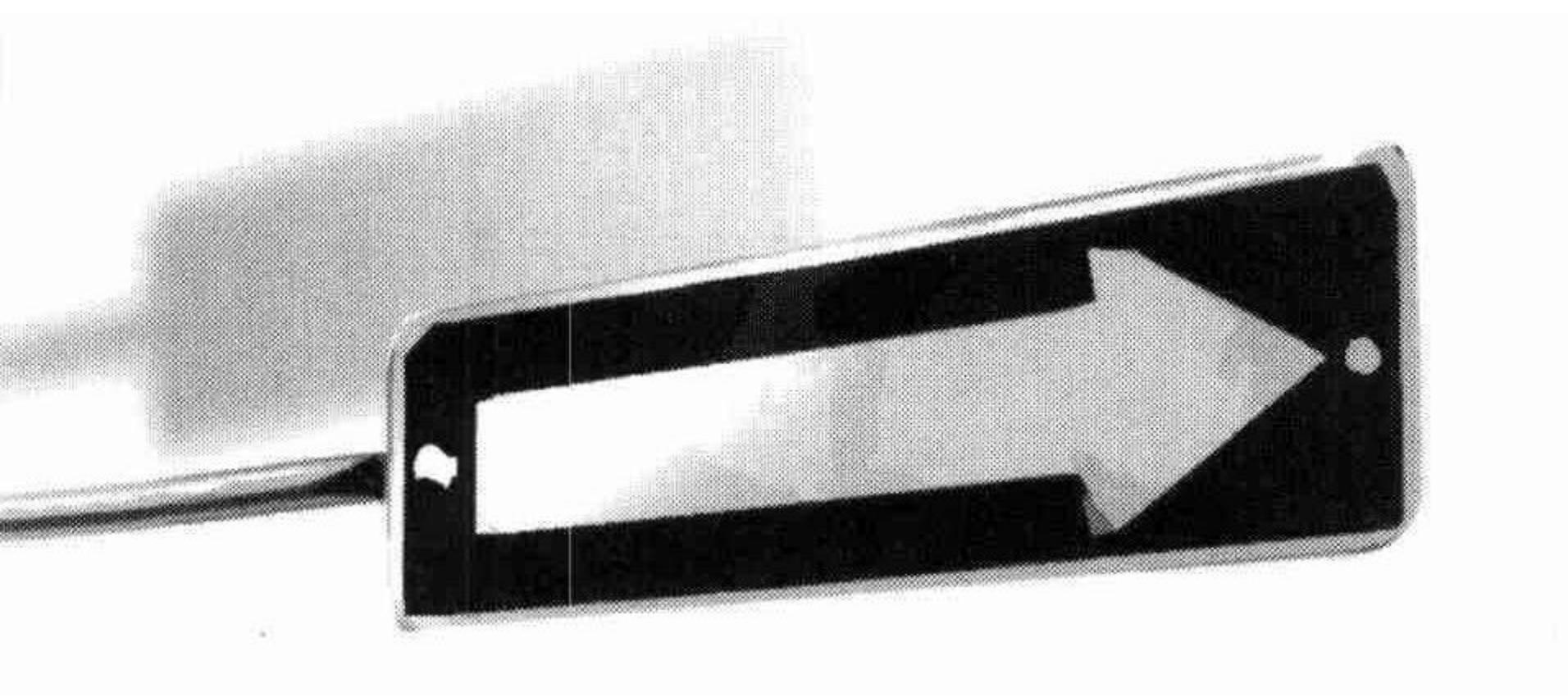
把梦想变成现实	137
四面墙：家还是监狱	138
什么时候买房子合适	140
房子为什么卖天价	141
“第一套房”的行动方案	145
储蓄	146

7

赤脚企业家

薪水奴隶	157
青春年少，锲而不舍终有所成	159
幸福时光	160
3M	161
把年轻变成一种优势	164
我的故事	166





引言 赤脚而行

人人都有一条赤脚之路

大多数年轻人都叛逆。有人去破坏学校，有人选择纹身。另一些则躲在自己的房间里听着涅槃乐队(Nirvana)的音乐。那时的我反感成为某些制度的副产品，讨厌那些被用来生产近视眼的教育体系。我不想成为那些你死我活的竞争的牺牲品。

在我的整个学生时代，成功就意味着努力学习，找份好工作，然后衣食无忧。我开始怀疑这个事实是在一个中年数学教师这样大声疾呼之后。他本人就是上述“三部曲”的优秀毕业生。

青年时代的焦虑促使我探索出一条与众不同的道路——赤脚之路。我可以去做自己想做的事，不必陷入工作中累得屁股朝天，为的却是去买那些最不需要的东西。

我的反抗不是去染头发、做个另类人或者喝酒狂欢(当然，偶尔也喝一点)，而是考虑如何利用金钱这个工具绕过那些流行观念的障碍。钱对于我来说只有一个意义，那就是自由，做自己喜欢的事情，远离激烈的竞争。

一直很庆幸生命中有很多人对我产生了积极的影响。睿智的老股票经纪人器重我并武装我的头脑，我的父母点燃了我对经济的兴趣。而在我13年的学生生涯中，从没有人教过我金钱方面的知识。

我很早就肯定，通向人生未来的航班不能在经济舱里度过。我制定了一



个战略，它让我勇于追逐自己的梦想，选择自己想要的工作和生活方式，并永远不再为金钱发愁。

现实检验

我进入了大学，做实验、参加聚会、玩乐、学习，出来的时候有了一张名片，上面写着“斯科特·佩普，应届毕业生”的字样，还有摩天大楼上的一张办公桌，一个写有我名字的咖啡杯。但这不重要，我有一个计划——赤脚计划。

我的很多朋友这时也从大学毕业，进入了工作岗位。工作带给他们的只有微薄的薪水，日益增加的账单（以及随之增加的债务），还有迫使他们凌晨5点在路边就餐的漫长工作时间。他们已经完成了“成功三部曲”的最后步骤，那就是找到一份好工作，现在是时候过上“衣食无忧”的生活了。

就像在一台原始的苹果机上学习电脑知识一样，我在学校中学到的大部分知识随后都成为了垃圾。30年前，上大学只是那些嬉皮士为了逃避“越战”才干的事情。对于他们来说，由政府资助的高等教育是仅次于加入黑手党的第二选择。

现在事情有了变化。标杆升高了。我们是历史上受教育最好的一代，这就导致大家都去竞争相同的职位。如今拥有一个学位可以让你迅速成为牛肉饼店的副总裁，同时也会让你背负成千上万英镑的学生贷款。

房价也飙升到了顶点。很多搬到新地方安家的人看着房价一天天往上涨，庆幸自己是个精明的投资者；而那些“成功三部曲”的忠实信徒则还要支付房租度日。我的很多朋友觉得自己上当受骗了，在他们背后是成堆的财务账单。他们考虑的不再是去买什么样的房子、车子，去度什么样的假，而是如何支付这些账单。

除了我。我是个有钱人。

我不收集什么优惠券。我把钱花在吃喝上，花在购买CD，听音乐会，旅行以及其他能增加我生活价值的事物上。朋友们总是跑来问我，为什么大家都拥有同样多的钱，而我能做一些不同的事情。

我说，成功的源泉并不在于拥有不菲的薪水，却像一个阿门宗派教徒那

样守着 1 美元过一天，抑或是专注于那些降价商品。事实上我从来没有长时间只关注某一种东西。在股票市场里也是一样。我和朋友们的不同之处在于，我有一个计划——赤脚计划。

赤脚计划包含一系列的步骤，你只需要一个下午的时间就能开展实施。它并不比你看一部《老大哥》(*Big Brother*)这样的搞笑剧耗费更多的脑筋，它也不要求你有巨额的收入，投资的兴趣，或者独到的分析能力，你只需付出一点点的毅力和决心即可。

我了解自己的目标，这一点我毫不掩饰。每个人都是独立的个体。你的目标总会花费一些金钱，无论是买房子，出门旅行或者自己创业。赤脚计划在执行过程中不仅能让你在原有设想的基础上增加财富，更重要的是，它将教会你一种能力，让你去追寻自己的生活路径，并享受生命的旅程。这比赚更多的钱要有意义得多。

赤脚投资者在坚持着什么

世上只有一种成功——即能以自己的方式度过一生。

——克里斯多夫·墨里 (Christopher Morley)

我喜欢钱——如此得喜欢，乃至为它写了一本书。金钱是个严肃的问题。多数人都承认，当讨论“钱”这个问题的时候，你并不想从那些头发还没白的人身上获得什么建议，尤其是那些连 30 岁都不到的人。

也许你要问：你是谁？凭什么来指点我的财务问题？那就允许我先说说我不是个什么样的人吧。首先，我不是传统意义上的投资顾问，也不是你学校里的经济学老师，甚至连 BBC 的埃文·戴维斯那样的角色都不是。我叫斯科特·佩普，26 岁，澳大利亚的一名股票经纪人，开办了一个属于自己的广播访谈节目——《赤脚投资者》。

开办这个节目是想以一种不同的方式向人们——尤其是还没有接触过这方面事情的人们——介绍个人理财方面的知识。我很清楚，媒体也许会将这本书归类为“年轻人的理财指导”，但我从没有刻意地只关注某一年龄群。我看重的是如何为不同年龄的人们提供有效的指导，并让学习的过程变得其乐无穷。

很快你会发现，这不是那种传统的、僵硬死板的、满是公式图表的个人理财书籍。如果那就是我要提供的，那么就不必费尽周折写这样一本书了。毕竟，书架上早就摆满了诸如此类的作品。

我的广播节目《赤脚投资者》曾经被这样描述过：为那些不做理财的人们理财。这是我所收到的最好的赞美。本着上述的那些想法，我用几乎相同的方式写了这本书。

对于大多数人来讲，如果让他选择是阅读一本金钱方面的书还是利亚姆·加拉格尔（译者注：绿洲乐队的主唱）的自传，他们很可能会选择绿洲乐队的故事。对此我特别认同。大多数理财方面的书要么是为了那些比我年长的或富有的人所写，要么就是那些人自己所作。当我第一次学习理财知识的时候，所阅读的大多数读物都是那么单调。它们并未戳中理财的要害。个人理财的本质在于帮助你得到于你而言最重要的东西。这是多么迷人的事情啊！

本书探讨的是一种关于理财的不同观点，以及它和人们之间的关系。“理财是一件严肃复杂的事情”，那些穿着便宜货的中年人已经将这种观念灌输至我们的嗓子眼。但为什么非这样不可？

本书将要告诉人们金钱方面的知识以及如何使用它才能获得最大的快乐。它会很有趣，其难度和八年级的家政课大致相当。

我并不愿意“为钱而赚钱”。我不会一看见一卷一卷崭新的百元大钞就出现生理兴奋，希望你也不会。本书背后的宗旨既不是去关注贪婪——即为钱而赚钱，也不是让你牺牲现在的快乐从而换取人生的黄金年代。如果你像我一样，就会看出——年轻时要过麻风病人一样的生活，这样在年老得头秃齿落、将看看《古董巡回秀》(Antiques Roadshow)节目作为人生乐趣的时候才会过得幸福——这种想法是多么得愚蠢。

本书讨论的不是雅皮士拿着崭新的诺基亚，边喝咖啡边和股票经纪人



交谈；也不是街区最富有的人一直存钱到 65 岁，还精打细算购买一件 99 折商品。它关注的是我们在所谓的生活中要一直追求的东西，并利用全部资产去达成目的。

对于某些人来说，它可能是一生中背包穿越美国一次；对另一些人，它可能是在郊区买一栋带白色尖桩篱笆的房子。重要的是让你的钱远离于那些对你无用的东西，把它花在能使你做出改变的事情上。一旦你的财物运转有序，你就会体会到自由的感觉，这正是所有人所渴望的。自由地以我们所选择的方式享受生活，这就是理财的真谛。

赤脚者之路

本书可能被粗略地看成一场金钱秀。在广播节目中我们讨论了如何投资、储蓄以及花掉挣来的辛苦钱。但除此之外它还包含更多的内容。

本书和其他理财书籍的区别在于如何看待金钱在生活中的作用。银行账户数字的多少并不是幸福的先决条件。我坚定地认为，钱仅仅是交易的媒介，它让我们可以过有选择的生活。

大多数人在对待金钱上都是错误的。有人认为，只要有了钱，生活就是完整的。这是一个再普通不过的想法——毕竟，谁不想拥有更多的钱。然而根据我个人在世界财务高端领域工作的经验，以及和有钱人的接触，我觉得富人中感到痛苦焦虑的人数和穷人中的一样多。

人们常说，金钱是放大镜。如果贫穷时不幸福，有钱之后这种感觉就会加倍。如果你现在就觉得幸福满足并发了一笔横财，研究表明你将会是个幸福的有钱人。为了证明这个观点，只要看看那些垃圾杂志是如何向富人名人泼污水的就知道了。显然，不管财富多多、名声多大，他们中有人在和沮丧作斗争。想想布兰妮·斯皮尔斯和婚礼、柯妮·拉芙和白粉以及迈克尔·杰克逊和孩子的事件吧。

很多人认为“金钱是万恶之源”，我不敢苟同。赤脚投资者默认的哲学是金钱并非天生邪恶，它只是达成目标的一个工具。

问题是你要对做出的选择负责，因为是金钱让你有了选择的自由。有钱

装在口袋就能操纵一些东西。金钱可以让你掌控一份事业(也可以让你失去它)。它允许你花时间在感兴趣的事情上。它让你实现自己的愿望、梦想,走属于自己的路。

所以说,金钱是人们生活中很重要的一部分,它能产生一系列重要的影响。通过实施有效的策略,你能将金钱投入到最重要的事情中去,从而过上独特的、富足的生活。

我能过自己想要的生活,因为我选择了自己想要的生活,并将我的时间、精力和资金全部都投入进去。没错,我可能没法体验乡村生活,也没有一辆价值堪比发展中国家 GDP 的轿车,衣服上也没有设计大师的标志,但是在生命要结束的时候,我也省去了扔东西的麻烦。

我不看重是否买入那些身份标志。我能拥有平和的心态,做那些对我来说最重要的事情。如果你的财务运转有序,你也能做到这些。对我来说,金钱不仅仅是为了满足家人、朋友、同事或者生意上的需要。我有钱,它让我兴奋的最重要特质不是砸钱买一双 Gucci 牌鞋子,而是自由——选择的自由。

在 26 岁这样一个不大的年纪,我拥有了选择的自由。我选择去做于我而言有意义的事。哈!让我们一起详细了解一下吧!

在上学期期间的最后 7 年里,我在公寓中过着一种类似家庭环境的生活。7 年中,我在全国大约 10 个地方呆过。越是努力,我的居住环境越像是《他手握着煎饼果子死去》(*He Died with a Falafel in His Hand*,译者注:讲述澳洲的合租生活,揭露社会黑暗面——比如吸毒嫖娼、不交房租之类,内容比较阴暗。)中的情境,而非像《生命的秘密》(*The Secret Life of Us*)里所描绘的那样。

我住过那种能将《动物屋》(*Animal House*)装扮成《Jackanory》那样(译者注:英国一儿童电视节目)的大学里,也和那些模仿查理·辛和罗伯特·唐尼的人合住过。我不得不容忍发生在盥洗室的恶作剧。房主扬言要杀我,室友偷吃我的东西,我还不得不割爱《英超精华》(*Match of the Day*)而去看《特瑞妮和苏珊娜》(*Trinny and Susanna*)这样的电视节目,因为女孩们总会先把那儿占领。我领受过房地产代理商的袭击,突击性检查,以及没有个人空间的痛苦,我得应付比这些让人郁闷数十倍的苦难。7 年后,我忍到了极点。我也坚持不下去了。



因为要对自己所挣的钱负责，我竭力降低自己的支出，并做出了一个决定：是该为我自己的光脚备个脚垫了。因为这个原因，我现在才能坐在很酷的球椅上，敲打着笔记本电脑，在我自己的工作室里聆听着野蛮男孩乐队（Beastie Boys）的美妙旋律。

金钱给你选择的自由。金钱给你平和的心境。它让你过想过的生活。忘了那些不开窍的“金钱是魔鬼”之类的言词。它是个工具，如何使用取决于你自己的想法和个性，尤其重要的一点，是你的目标。

赤脚计划的 5 个步骤

赤脚计划可以表述为 5 个独立的步骤。每个步骤都建立在上一个的基础之上，并让你在实现个人想法的同时逐步接近成功。赤脚计划将帮你轻松达成最重要的目标。

- 第一步：面对真实的自我
- 第二步：理顺支出计划
- 第三步：跳离债务泥潭
- 第四步：经营“魔咒账户”
- 第五步：制定备选方案

本书的设计不同于大多数传统的理财书。我不认为只存在唯一正确路径供大家追寻。我不会提有关如何利用优惠券的建议，也不会谴责你晚上和朋友一起出去花钱狂欢（事实上这是我经常鼓励的事）。

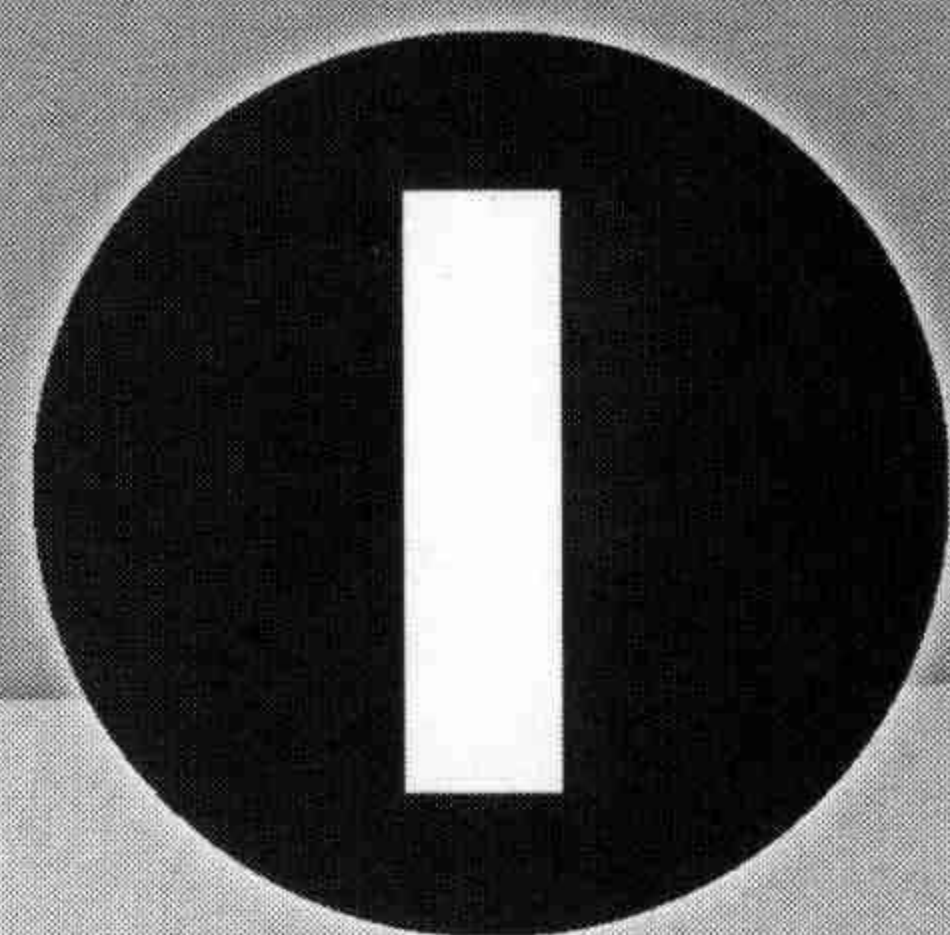
在广播节目中，我已经通过个人咨询的方式将这一计划教授给了成千上万的人，包括我最亲密的朋友。每个人都有各自的收入水平。有些人极其富有，有人靠可怜的薪水度日；有人的目标是花费巨资去国外一流海滩度假或者买一栋房子，另一些人只想还清债务。他们都想控制财务，过上一种不缺钱的生活。这对我不再是个诱惑。

通过阅读引言部分你会满怀希望地发现，我并不像其他理财作家那样写作。我没兴趣用那些复杂却没用的行话惹人厌烦，仅仅为了展现自我，我也不想偏离主题唠叨不相关的话题。



在引言部分,我承诺:

- 阐述你自己的赤脚计划要花费一下午的时间,当它走上正轨后,你不需要再多花一秒的时间来思考它。
- 该计划不需要你做出重大牺牲,也不会减少你生活的乐趣,且很少关系到预算问题。
- 你不需要对钱产生兴趣,只需对把钱花在哪儿感兴趣。
- 不需要财务知识。
- 我将为你提供一张指引图,它将指引你走向富足、心灵的平和,并获得追寻自由生活的能力。



面对真实的自我

KEEP IT REAL

赤脚计划步骤 1



让我们开始这场盛宴吧。本章我们将关注如下问题：

- 计算一下生活的成本。
- 人们在新千年中创造财富时面临的问题。
- 通向稳定生活的赤脚之道。
- 揭开有关生活方式营销的面纱。
- 我在旅行中的所见所闻。
- 发现属于自己的生活道路，发现那些对你最重要的东西。

我们也将花费时间创造些“燃料”，以助推你的赤脚计划。



你是“品牌”的追随者吗

第一天上中学的情景似乎就像昨天刚发生一样。那时我 13 岁，很害怕离开小学，突然进入到一个由大孩子们统治的领地。更让我犯愁的是，为了对新来的孩子们表示特殊的欢迎，这所中学默认开学的第一天为全校的“不穿校服日”。

“特殊欢迎?!”我暗地里想。我特别希望开学第一天全校都穿校服，这样人人看起来都很像。哎，这样一来七年级的新生不仅要应付陌生环境所带来的困境，更糟的是，还要费尽心思扮酷！

记得开学的前一天，我翻箱倒柜地想找出一件能让我顺利过关的衣服。没有，没有，还是没有！这就是你让老妈帮你买 13 岁以前的衣服，以及满足于穿接班衣服的后果。但是那时的我刚 13 岁，我怎能知道流行是什么？这个时候的我惊慌失措。如果穿着一件不怎么酷的衣服出现，会发生什么事情？他们会嘲笑我是个“听话虫”吗？我害怕得发疯。拿起送报攒来的钱，我溜达到了本地的购物中心，祈求售货员能帮忙找到一件“酷”衣服，让我度过中学的第一天。

那时候 Gap 是个好牌子。在 20 世纪 90 年代早期，品牌的東西还没有遭到像今天这样的反对。对大多数人来讲，穿什么并不重要，只要上面有个够气派的牌子就行。商标越显眼越好，价格越昂贵越好。花光了所有积蓄，我拥有了一件 Gap 短裤和一件 Gap T 恤。问题不在于我如果不穿带有 Gap 标志的衣服就会出洋相，但至少我不会显得很突出，它能让我通过新学校那几小时的紧张测试。

第二天走进学校大门的时候，我注意到一件有趣的事。几乎所有的新生都想到了这个相同的主意。看看一英里外的孩子，每个人的衣服都是从零售店的货架上刚下来不久，并且被烫得笔直。

转而问问成年人：你认为通过拥有某些物质来融入环境或者表现自我的情形是否已经改变？如果没有，那么当你度过 10 年的烦躁期走向成年时，这种压力会变得更加。

在具有开创意义的《贪婪的益处：给资本主义贪婪者的投资指南》(*Greed is Good: the Capitalist Pig Guide to Investing*)一书中，作者乔纳森·霍尼格详细阐述了生活方式营销的内容，并指出其对美国年轻消费者的影响，他称之为“形象营销”。人们到处都被这类营销冲击着。它教导我们，如果买了某些衣服就会让人魅力大增，开什么样的车也直接影响自身的吸引力。幸福就建立在商品目录之上。

贪婪是个好东西？

我读过很多理财的书，优秀的，中等的，也有些纯粹是垃圾。乔纳森·霍尼格所著的《贪婪的益处：给资本主义贪婪者的投资指南》(*Greed is Good: the Capitalist Pig Guide to Investing*)一书是有关金钱方面的少数伟大的作品之一。去体验一下。

社会告诉我们成功是什么，其内涵受到周围宣传的高度影响。它们是这样说的：如果你拥有了某些身份象征，比如某型号的车，拼写复杂的某牌子的衣服，某品牌手表，郊区的房子，你就会幸福、成功、满足，人见人爱。

我不想赚钱。我只想做个精彩的人。

——玛丽莲·梦露(Marilyn Monroe)

电视影响着社会，也影响着人们对生活的期望。看到喜爱的连续剧里的人们所过的生活，我们觉得失落。表面上看，人人都明白电视是虚构的，但在见到电视上闪动的形象时，不知何故又下意识地把它和现实联系到一起。

人们每天的生活并不是那样度过的。你可曾留意过，你所钟爱的电视剧里，演员们很少看电视？先前的一份报告指出，如果《老友记》(*Friends*)里那帮 30 多岁的家伙们过着电视剧里那样时髦的纽约生活，他们每人每年至少

要挣 10 万美元。我敢打赌，每天周旋于狂欢作乐和咖啡厅闲聊之间，是不会有时间往家带点熏肉的。要是钱德(Chandler)在市区开办一家安非他命(一种毒品)买卖集团供养着他们几个的生活，那就另当别论了。

结婚，要二三个孩子，穿着 Country Casual 的衣服，开着 Beamer 车，在 Harvey Nichols 购物，你就会幸福，你就不会有一丁点儿忧虑。这只是个游戏，它普遍，有可塑性，却不切实际。

我曾在快节奏的股票经纪行业工作过。经验表明，那里的人们依然在兴高采烈地咀嚼这些垃圾。在我的职业生涯中，有这样一些同事：他们每年挣着数不清的钱，每个月却依然要挣钱还账。为什么？或许是因为看了太多遍的《华尔街》(Wall Street)，但是到了最后，像我们多数人一样，只是为了商标而活。他们买保时捷跑车(欠下要命的债)，租住豪华公寓，过着像吹牛老爹(puff daddy)一样的生活。这就是那些大腕生活给人的印象。

不幸的是，即使他们挣钱无数，大多数却都花在维持那样的生活方式上。当我刚踏入股票经纪这个行业，前辈们就给我一个忠告：不要变成手淫者。哈哈，我想我坚持到了最后。

不光是那些有钱人陷入了商标游戏，在某种程度上我们每个人都受到了影响。看看那些疯狂的营销和宣传就能了解。做生意就是让人消费。他们怎么把一瓶普通的水变成了时尚的东西？靠营销。他们怎么样说服你花 150 磅买一件只值 5 英镑的 T 恤？靠营销。他们不是在卖 T 恤，而是在卖一种生活方式——这就是搞营销的那些人赋予商标的全部东西。我或许会拥有一件皇家马德里的球衣，但可惜穿上之后并没感觉像贝克汉姆，或者说球踢得像贝克汉姆。

毫无疑问，英国是全世界生活水准最高的几个国家之一。如果你是个英国居民，你已经处于全球标准的最高端。一份由美国发展项目组所做的调查指出，英国在真实收入、预计寿命、教育水平三个方面均处于世界领先水平。这就意味着我们要好过大多数人。



我的旅行所见

在广播节目中，我用了很大篇幅关注旅游——无论是背包游、假日游，还是去全球各地工作。旅行不仅能带来很多乐趣，也能开拓视野。最近我刚从东南亚回来，这趟旅行改变了我对这些国家的看法。

在旅途中我看见很多家庭在马路边过活。夜行时，我发现他们挤在一起相互取暖，烘干这个潮湿季节的水气。我也见证了苦役的产生。跨国公司建立血汗工厂掏空他们的衣服，然后再将商品标上高价卖给西方爱慕虚荣的消费者们。

大多数的东南亚人不得不忍受的还有不合格的房子，时断时续的供电，糟糕的电信，以及在污秽的环境中生产出来的不干净的食物和水。

——世界上有多少人每天的花费少于 1 英镑？
——50 亿！

在旅途中，我始终有这样一种印象：大多数东南亚人看起来都很快乐。如果把一般的西方人置于这个境地，那将是一场大灾难。转念一想，这种情形很可能现在已经在真实电视上轰动一时了。

我认识的一些酷人，他们过着自己的生活，专注完成对自己有意义的事情，而不是他人指定的东西。你问我的观点？我才不在乎你穿什么样的衣服，喝什么样的可乐，住在哪儿，开什么车，你只要高兴就行了。

说说我们这一代

我们在新千年积累财富时遇到的挑战

近来一大堆的研究报告重点关注了一个事实：后婴儿潮一代（post-Baby Boomer）正挣扎在一系列问题当中，比如日益高涨的购房成本、高等教育、失业阴影以及福利体系的变动。

问题是我们率先领略到了代际更替产生的影响。婴儿潮一代正在以快得离谱的速度奔向退休、托特纳姆的平房以及草地滚球场，让我们的下一代背上了沉重的担子。我的父母喜欢这样说：“事情和过去不一样了。”他们说得很对。让我们看看事情是怎么起变化的。

婴儿潮一代（Baby Boomers，美国 1946–1964 年出生的一代）	后婴儿潮一代（Generation Xers，美国 1965–1980 年出生的一代）
有办法供应房子	眼睁睁看着房价上涨得如此快，房屋购买能力降到了 13 年来的最低点
富有弹性的劳动力市场	慢慢适应缩减编制以及调整编制带来的失业危机，临时性雇佣越来越多
享受免费大学教育	要向大学支付学费及贷款

房子

婴儿潮一代有办法弄到便宜的房子。而现在美国、英国、澳大利亚的房价达到了让人发疯的水平，如果你还没解决房子问题的话，就不得不住到岩石底下去了。

房子是影响年轻一代的主要问题之一。对于那些买第一套房子的人来说，想在这个市场中获得一席之地越来越难。随着房子梦越来越遥不可及，年轻人也正在丧失参加这个游戏的机会。因为这一点，我单独列出一章讲述房屋市场，其中分析了影响房价上升的因素，并在结尾给出了一个如何让你拥有自己的豪宅的行动方案。

获得成功的关键是必须积极地赚钱。我是说不用工作就可以赚到钱。买房子是一个极好的办法。你买入房子，还抵押贷款，10 年，20 年，或者 30 年后，你的房子就要比你当初买进时值钱得多。

职业

是否有工作保障，或者说失业阴影，被看作是这两代人的主要区别所在。还记得你 16 岁离开学校开始工作，和老板娘离得远远的，在忠诚地服务 40 年后，戴着金表以高级经理的身份和公司老总握手言别的场景吗？现在这种事情不会出现在我身上了，尽管过去曾经发生过一次。一些事情开始起

了变化。

一方面，年轻一代经历过因信息爆炸导致企业骨干变成多余劳动力的情形。另一方面，临时性雇用日益增加，年轻人要想建立职业发展通道越来越难。

教育

因为劳动力市场对教育需求的不确定性直线上升，20 世纪 60 至 70 年代出生的后婴儿潮一代美国人成为历史上拥有资格证书最多的人。大约 60% 的后婴儿潮一代拥有第三方认证资格证书。若干年前，如果你在大学修炼过，很容易进入到管理层。现如今我们经常听说，有人拥有数个学位甚至是博士学位，仍不得不问这样残酷的问题：“你想要炸鸡和薯条吗？”

婴儿潮一代享受着免费的大学教育。离那个时代并不远的年轻人却无福消受。可怕的学生贷款标志着大学不再是个免费的场所。英国大学生的欠款总额已经达到 146 亿英镑，这些都要他们在工作后还清。

因为第三方教育机构的存在，我们中的大多数面临更严重的债务——每周还要从钱夹里掏出一笔。为了获取工作经验，我们还要被迫做一份和我们所学毫不相关的工作。更别提当你盯着房价，算算自己的收入或许只能买得起阿伯斯维（Aberystwyth）海边的一间小棚屋时那种沮丧的经历了。

如今的日子从没有按我设想的那样运转过。

——粉指乐队（Powderfinger）

社会结构在变化。别误会，我不想让柯特·科本（译者注：涅槃乐队灵魂人物，是摇滚乐坛 Grunge 风格的代表者）们感到失望。我只想强调一个事实：我们生活在一个不同的时代里，为了追寻自己的路，攥紧手中的钱就变得更加重要。

不要被动地阅读这本书。花些时间想想这些不同的话题和你都有哪些关系。做到这一点，你就能轻装上阵了。

未来越来越贵

物价在持续上涨。那些打着聚酯造的领带、肩膀上散落着头皮屑的经济学家告诉我们，这种现象叫做通货膨胀。就如同一场电视真人秀，随着时间流逝，通货膨胀会推动着大多数商品价格不断上升。我们能做些什么呢？

老一辈们总会不停地问我一晚上的狂欢作乐要花掉多少钱。

我醒过来时，脑袋像受过重击一样，喉咙干燥得不行。那时最想要的就是一加仑水。我竭力去回想我是如何到家的。慢吞吞走出房间，我看见他们正坐在那儿吃饭。他们也盯着我，神情羞愧——因为有我这样一个酒鬼儿子。

接着爸爸开始问：“昨晚饮酒作乐花了多少钱？”

“80 英镑”，我嘟囔着。这是真的，没经过大脑思考，因为刚睡醒，我还有些迷糊。

“80 英镑！”爸爸怀疑地高叫着。“真可笑，你想抢公路啊！我像你这么大的时候……”接下来的还是那些老生常谈。教堂开门了，神父开始了新一轮的训诫。

事实是，当老一辈们像我这么大的时候（大约30年前），一杯淡色啤酒只需花费 20 分。你能想象吗？想象一下这样的场景：我准备出门去彻夜狂欢。我得动用一些储蓄，于是拿出了……3 英镑！买完 10 杯啤酒，还能买一个唱片机并打的回家！

我知道你在想，那是多么好的时代啊！一杯啤酒 20 分！但是，嘿，老一辈每周只挣 80 英镑——而且是全职工资。我得到的结论就是通货膨胀了。价格在上涨。每年各种商品——啤酒、汽车、食物……无一不涨。根据国家统计办公室（Office of National Statistics）的数据，1987 年以来物价每年平均上涨了 4%。

当老一辈的人谴责俱乐部时，事情并不像他们所说的那么坏。我在想，

他们那时候有俱乐部吗？仔细一想，很可能没有。毕竟他们只挣 80 英镑。因此，可以粗略地说，那时啤酒的价格和现在的相当。我们挣钱比从前要多。每年当物价上涨时，经济学家告诉我们，工资也应该按照大致相同的幅度增加，否则我们将丧失购买力。因为随着价格的上涨，我们的收入能买到的东西越来越少。

像理财中的很多事情一样，人们倾向于使用复杂的、学术化的名词表达实际上很简单的概念。这里有一个典型的例子就是“通货膨胀”。当你上小学时，下午三点半铃声一响，你和你的同学跳上自行车冲向糖果店买 20 分的混合口味的棒棒糖。毋庸置疑，年龄会改变你的趣味——现在试着用 20 分去做些什么！

升和降

我们已经知道，随着时间的推移，通货膨胀侵蚀着人们的购买力。今天的 1 英镑 1 年后只值 96 分（使用年通货膨胀率 4% 这个历史数据）。我听见你在那惊呼：天哪，4%，4%，就像沙子穿过沙漏。

如果只看到 1 美元、1 杯啤酒之类的事情还能够保持冷静。把这一原理应用到大件的东西上，你会发现通货膨胀会变得有些可怕。下面就是一年中 4% 的通货膨胀率所产生的影响。

通货膨胀的影响

	2004	2005
立体声音响	£250	£260
车	£12500	£13000
房子	£200000	£208000
盖伊·塞巴斯蒂安的专辑《天使带我飞》(<i>Angels Brought Me Here</i>)	£14.975	£0.05

一个应指出的重要问题是，在这些价格里不包含价值的增长。通货膨胀只是同一商品在价格上的提高。上面我举的这些例子主要是说明，随着时间的流逝，你必须花更多的钱才能买到同一种商品。

一些特别的商品，比如 DVD 播放器，电脑以及那些流行偶像们提供的东西，其价值可能会随着科技或者制造技术的突破而降低。与此同时，也有一些商品或者服务的价格增长速度比通货膨胀率要高。这方面很好的例子是增长性投资——股票和不动产。

啊！听起来未来好像越来越昂贵似的！通货膨胀是一只怪兽，总是不停地吞食着口袋里的钱。一样的钱，能买到的东西一年比一年少，同时呢，我们还想提高自己的生活水平。这真是个连《谁想成为百万富翁》(*Who Wants to Be a Millionaire*)里的克利丝·塔兰特都难搞定的问题。

进行投资吧。为了抵抗通货膨胀，人们将钱拿去投资。有一些投资的收益高过通货膨胀的历史平均水平(4%)。这一点我们将在后面进行深入的讨论。在入门教育中，通常将上述过程叫做“赶超通货膨胀”，而我喜欢称之为“在比赛中保持领先”。

投资哪些资产才能保持领先

先别急。这不是考试。让我们看看主要资产种类的历史收益率(资产种类是投资者使用的术语，它是指把不同的投资分组归类为诸如股票、不动产、定息资产、现金之类的东西，以便比较它们的收益)。数据分为两种：一个是名义年投资收益率，另一个是实际年投资收益率。后者是用名义收益率减去历史平均通货膨胀率(4%)得出的。

使用历史数据应注意，它们不过是历史的。我们利用对过去的认识为未来提供指导，但未来一定会变化，这确定无疑。

过去 20 年某资产种类的名义收益率(截至 2005 年年中)

不动产	5.50%
股票	10.60%
定息资产	9.90%
现金	7.80%

过去20 年某资产种类的实际收益率(截至 2005 年年中)

不动产	1.80%
股票	6.90%
定息资产	6.20%
现金	4.10%

追求真正的自由

钱不过是一张纸(有时是塑料卡片)。只有把它用到最重要的事情上,也就是去实现你设定的短、中、长期目标上,它才有真正的价值。金钱过去是、将来也只会是一种媒介。有效地利用它,完成你最重要的事情,这才是它迷人的地方。

我对钱很感兴趣,总是琢磨怎么赚钱,怎么投资,怎么花钱。我就是你所说的“财迷”。那就是我的事业。

我知道大多数人宁愿和父母坦白地讨论自己为什么还是单身这样的问题,也不想坐下来聊聊个人财务。对此我也感同身受。过去很长一段时间,个人财务一直是一家人周末晚上的主要话题。我想说,不能让它们独占所有的乐趣。投资也是个迷死人的东西!

拿起这本书,在某种程度上意味着你已经认识到学习掌控财务是值得做的事情。这里我想说,它绝对很必要。我们可能都曾梦想自己有一天会赢得《老大哥》,中彩票,或者因为艺术上的努力获得数百万的钱财,其实所有这些大门都是关闭的。摆在眼前的唯有现实。

年轻的最大好处是,它让我们拥有一些比理查德·布兰森(译者注:英国的亿万富翁)的小猪储钱罐更值钱的东西:机会——去规划未来10年、20年、30年乃至50年生活的机会。本书说的是要过自己想过的生活,并帮助你运用全部的资源去达成目的。这就是作为一个赤脚人最迷人的部分。还有什么比过上有选择的生活更有意思的呢?

我们都有想要完成的目标。它可能是在市郊买一栋房子,养几个孩子,或者从残酷的竞争中解脱出来。珍妮特·杰克逊和卢瑟·范德鲁斯说得对,生命中最美的东西是自由。但残酷的讽刺是,你把钱放在口袋里,就需要花费大把大把的时间来打理它。赤脚而行就是去完成生命中最重要的事情,而我

的工作是为你提供一个简单直接的方案,让你快速高效地实现各种心愿。一旦你的财务走上轨道,就能把握自己的生活了。

这是本书不同于其他书的地方。赤脚而行不是否定那些于你重要的东西。恰恰相反,它要提醒你,人生只有一次,好好打理你的钱,时日过后,你会过上自己选择的生活的。

赤脚投资者的根本原则是,做任何有关钱的事,无论是赚钱、投资还是花钱,都应该围绕着自己的目标。投资(或者赚钱)的目的是要去完成对自己而言最重要的事情。

我个人希望能走自己的路,不想受到父母、搭档、邻居或者朋友的规范和约束。有了钱,我能做到这一点。我们最终追求的不就是这种真正的自由吗?这也是我们煞费苦心让钱运转有序的唯一原因。比起做父母、祖父母的乖乖仔,名人的小跟风,银行的哈巴狗,这岂不是一个很有吸引力的选择?

钱对我来说意味着选择。我有好几次收拾家伙打道回府的经历。一次是遇到了个脾气古怪的老板,另一次是碰到了个让人抓狂的室友。每一次都是钱让我有了选择的自由。

射门

我不想被人当作是个激励大师。那些伟人的言辞有时候只能躺在家睡大觉,只有少部分有意义。但我相信选择决定命运,每个人都有能力超越自己的梦想。

研究表明,在关于未来生活的构想方面,一百个人中只有一个人有明确清晰的方案。大部分人的目标都是模糊的,比方说“我想去旅行”、“也许换个更好的工作会很不错”等等。比起着手做一些具体的事情,大多数的人把时间更多地花费在“计划”一个假期上,而不是做喜欢的事情,比方说,去体验和完成它。人们常说,如果你不为未来的生活方式做点儿计划,那么你将变成别人计划的一部分。从冷酷苛刻又唯利是图的雇佣关系里出来几年之后,我坚信这个事实。

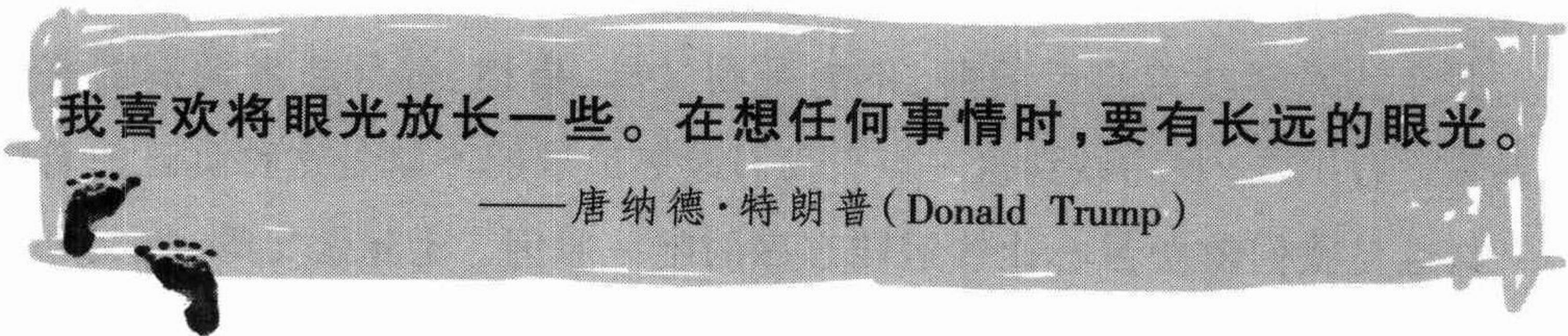
我建议每位朋友,在探及实现财务有序运转的本质问题之前,先想一想:为什么要做这些事情?



让财务尽在掌控之中，这是大多数个人理财书籍的目标。很长时间以来，我发现很多人在接受理财教育时总是关注“怎么做”而不是“为什么”，就像问“我到底在烦什么”这样的问题一样。

我一向这样认为，如果你设定了目标，并为之感到鼓舞振奋，那么了解你自己的财务并掌控它们是很容易的。更何况在旅途中还会其乐无穷呢！

第一枪



我喜欢将眼光放长一些。在想任何事情时，要有长远的眼光。

——唐纳德·特朗普 (Donald Trump)

不先做个承诺，事情不会有改变。先设定一个目标，你才有足够的动力走得更远。5年之后你会在哪里呢？

让我们一起来了解你的生活目标吧！它们是看得见摸得着的，并决定着你未来的生活方式。不要认为我在引导你走向贪婪或者物质至上的道路。赤脚投资者的背后关注的可不是贪婪。踢掉鞋子，走你自己的路，这是对你最重要的东西，也是我们所关心的。确立了这些目标之后，我们会在本书中罗列出一些工具和方法帮助你更快地实现它们。

有些事我们天生就对它们充满了热情。有人喜欢旅游，有人喜欢做慈善事业或者社区服务。你呢，可能天生就有艺术表演天分。如此等等，不一而足。问题的核心是：你要到哪儿？怎样才能到那儿？我理解很多人为中午吃什么绞尽脑汁，我也知道很多人一开始思考未来就浑身不舒服。

作为一个20多岁的浮躁的年轻人，我自身的目标也在随着时间的推移而变化着。坦白告诉你，我没有一份个人规划书，也没有人们一般都有的自我发展计划。但是最近我坐下来思考了人生的方向和应该追逐的东西：

- 我想实现自给自足和财务独立，这样我可以过自己想要的生活，不会因为财务上的依赖引发内疚感。
- 我想旅行。我想去澳大利亚或者新西兰。我想看看海岸的背后是什

么。对于我来说,要想打开狭窄的视野看看外面的世界,唯一的办法就是去旅行,去体验不同的文化。

- 我觉得社会所看重的身份标志对我来说并不重要。我决定不去买广告宣传的东西。
- 过了多年的合租生活,我想有一个独立住房。我可以想来就来,想走就走,不再需要附和任何人。最后我定下了一个目标:拥有一个属于自己的家。
- 另一件重要的事情是尽早撂下工作。我喜欢我的工作,但我要早做决定,当我变老之后是否还继续工作。如果我依然对手头工作充满热情,我将继续满怀热情地去享受,而不再是为了钱。如果我发现有更有益的事情等着我去做,我就会选择它。

这些是我的个人目标。我把它们总结出来,是想让你在开始思考这样问题的时候有个头绪。我绝不是在鼓吹我的个人目标就是正确的道路。这些目标——你也可以称之为想法,给了我必要的动力和激励,使个人财物管理有序,也让我体验了一回真正的独立。

你会发现,这里我没有进行更详细的说明。你在思索自己目标的时候一定会遇到要细分的问题。想一想什么对你才是最重要的,什么才是你最想要的生活,你就能向它们迈出这第一步。

你只有一发子弹,不要错过射击目标。

机会只会在生命中出现一次。

——艾米纳姆(Eminem)

长期目标

大多数年轻人(包括我自己)对如何填补未来六七十年的时光根本毫无概念,甚至把它看作一个让人沮丧的任务。但现在我希望你想想,如何使用钱才能让自己体验到生命中最重要的事情。在这个过程中,不要审视你自

己,也不要沉溺于一些细节的东西,比如我想拥有迈阿密南海岸或者是悉尼海港一栋有古董家具、游泳池、热浴缸的房子……这一点很重要。我想你已经明白了我的意思。

长期目标要着眼于你充满热情的事情,一生中想做的事情。比如获得什么视野,在哪儿居住,是否想要私有住房,想做什么慈善事业或社区服务,或者是否早些撂下工作等等。

短期目标

这里我留下了一块地方,你可以写下你的短期目标和长期目标。想想怎样理财对你的日常生活有帮助。也许是还钱给维萨先生,也许是和朋友的周日午餐聚会,或者是留下一部分应急钱,免得日子青黄不接。也许只是体验一下真正的财务自由,不必再向他人寻求财务帮助。

在下面的练习中,花 5 分钟尽可能多地写下你脑海中涌现的东西。

目标计划

短期目标

.....

.....

.....

.....

.....

长期目标

.....

.....

.....

.....

.....

怎么样? 希望你已经开始专注于如何用钱去做最有意义的事情,这是成功创造财富的开端。



我已经说了一遍又一遍，如果你关注理财仅仅是因为这就是你要做的全部，事情就还会是老样子。下次你再逛街购物，或者和伙伴们一起狂欢，你就会把个人理财书扔到窗户外面——谁会不这样做呢？一心只想成为个有钱人是一样的情况。“为了钱而赚钱”是一种有残缺的生活方式。获得大量的财富不应该成为终极目的，它是达成目标的手段。相反，关心如何使用钱去实现目标是一个强有力的激励武器，它会鼓舞你更加积极地创造财富。它能加速你实现目标的过程。

下一步的工作是选出你最重要的短、中、长期目标，把它们写在另一张纸上。看看这些你自己设定的目标，并做以下两件事：

1. 为设定的最重要的目标贴上价格标签。
2. 写下实现目标的最终期限。

它可能是 1 个月，6 个月，1 年，10 年或者更多。设立一个 20 年的长期目标很重要，一些短期目标，如还清信用卡账款、买一件新衣服等也不能忽略。

看看你的清单，有些目标与其他的相比要花费你更长的时间，这是好事。明白了怎样用钱，就能更快地接近目标。这总比你新年的第一天闲坐在那儿许下一大堆愿望，然后第二天忘得一干二净要快得多。

在目标上贴上个价格标签是让你了解实现它们的成本；写上实现的期限是让你有个预期。大多数心理学家都认同，当事情无遮拦地摆在眼前时，人们会行动得更快，更敏捷。

现在继续往前走。以你最重要的短期目标为例。结合为之设定的期限，将你所标的价格进行分解。这有助于将目标分解成一个个小任务。

下面以一个典型的短期目标为例：

目标：12 个月内还清信用卡贷款。

价格：3000 英镑的未还贷款。

分解：3000 英镑除以 12 个月，每个月是 250 英镑，每周大约 60 英镑。

对于你所设定的所有重要的目标，请沿用上述过程。这些目标将成为你赤脚计划的基础。



既然目标已经设定……

如果你遵循了这些操作，现在面前应该有一个想要实现的目标清单了，而不至于到了不名一文的时候才着手去做。拿出 5 英镑去畅饮庆祝一下吧！你已经成为世界上很少数有意识地计划未来的人之一！

也许一想到为了实现目标要赚很多的钱，你会受点小打击。别紧张，如果你有实事求是的态度，我能帮助你更快地实现目标——比你想象得要更快。

剩下的几个步骤专门介绍了一些帮助你实现自我设定目标的工具和策略，也为如何迅速解决财务问题提供了一些实用的建议。



理顺支出计划

LOOK OUT FOR NUMBER ONE

赤脚计划步骤 2



现在你有了一些有待实现的目标，是该卷起袖子做些事情的时候了。这个步骤中包含下面一些内容：

- 介绍“赤脚奴役”的原则，它将为你实现既定目标和追逐自己的人生之路提供行为指导。
- 促使你将更多的钱花在想做的事情上。
- 向你展示怎样让生活中出现更多的“神奇”。
- 帮助你选择最合算的日常性银行账户。
- 关注那些支付高利息且不收取费用的银行。
- 找到一个好策略，它意味着你不必再翻箱倒柜地找钱去偿付每个月的账单了。

这个步骤将为无障碍财务管理打下永久性基础。





现金控制

讲真话还是玩冒险？好吧，还是讲真话吧！

我从来没有遵守过预算…从来没有！

比起花一下午时间为每一分薪水做个预算，我还有更重要的事情要做。因为买一件小东西发愁而浪费时间，我才不会呢！很多人赞成去坚持典型的“便秘式”的预算，我从来就没有耐心遵守过。

我曾经承诺说赤脚计划不需要太多的意志力，就是这个意思。控制花钱的唯一办法是把它更多地花在你想要的东西上。将工资分配到一个个小预算上并不能实现你设定的、需要完成的目标。我们要采用一种全新的花钱方式，并在这个过程中指引你的消费习惯向你最需要的东西靠近。

赤脚奴役

一些宽松的准则，帮助你追逐自己的路

现在向你介绍的策略叫做“赤脚奴役”。打理好财务最难的事情是始终遵守一定的原则，永远不向诱惑屈服。

在实行“赤脚奴役”策略之前，我的钱花得总是比埃尔顿·约翰（译者注：欧美流行乐坛上的一棵常青树）还快。像大多数人一样，在财务年度结束时，我收到长达 60 页的凭证，上面罗列了我在过去 12 个月的收入。在学会打理财务之前的几年里，大多数年份我一看结余总数就觉得心惊胆战。我没完没了地问自己同样的问题：它们都到哪儿去了？



大多数人都是这样。发工资的那天觉得有钱了,就想款待一下自己。比如买本杂志,喝杯咖啡,或者和伙伴们来一次中午聚餐。在这样的日子中,你会发现自己去 ATM 提取现金的频率要高得多。这儿 50 英镑,那儿 20 英镑,过了半周之后,你开始奇怪钱都不知道花到哪儿去了。

我并没有痛扁自己一顿。相反,我看清了钱要花在什么地方,并且决定做些改变。这样我才能更快地完成心愿,而不是感觉像自己在剥夺自己。让我们进入“赤脚奴役”策略吧。

当我说到要把钱投入到最有意义的事情中时,多数人都同意说,从理论上来说这是个运作的好办法,如果只是“理论上”的话。理论上,做预算是个理想的主意,而且大家都知道,如果能将钱花在想要的东西上,我们的经济状况会更好。不幸的是,生活不是理论——生活是步行上班并且买一罐红牛让自己在见到老板之前清醒过来;生活是和朋友们外出聚餐庆祝某个特殊的时刻;生活是停车罚款。

当然,我将向你介绍的那些方法并不全是我自己的功劳,它们中的大多数都已经以某种形式被使用了多年。但我敢讲,我已经尽了最大的努力去改变自己的消费习惯,现在我就把其中最精华的部分传授给你。

不需要鞭子、镣铐和皮套裤

“赤脚奴役”策略的实施工具包括独立的银行账户、一个信封和有关消费习惯的知识。

根据目的的不同分别设立独立的银行账户,让你的薪水福利专员在每一个发薪日直接将薪水打入每一个账户,这就是约束力产生的源泉。将薪水放在一个账户里是个大灾难。对于大多数人来说(包括我自己),在发薪日对着账户上一大笔钱,就像是公牛看到了一面红旗。把钱一笔笔存入不同的账户,并且保证每次急于炫耀时都不能顺手够到,就能实现高利息和定期性储蓄,这也意味着你离目标不远了。

为自己花钱，这是本书坚守的基本原则之一。人们往往花很多时间为“维萨先生”、“桔子先生”、“天空先生”、“花道小姐”付钱，偏偏没有为自己花！我们中有很多人都是从完全错误的角度看待投资。投资不是流血运动，不是吃角子老虎机，也不是要等到你存下一大笔钱才能干的事情。它是你有规律地投放一些钱并最终成为百万富翁的过程。我们的目标是投入收入的10%。留存15%就能建立严格的现金保障体系。

最重要的就是要去做些事情，任何事情，只要开始去做。我敢保证，要不了几个星期你的情绪就会好得不行。随着余额不断上涨，你很快就能达到目标的10%。为未来投资，不管是一年还是一辈子，这是一件和你每月交电话费一样简单的事情。你是世界上最重要的人，现在应该开始好好对待自己了。

算算你的钱都跑到哪儿去了

要弄清楚这个问题，唯一的办法就是做调查。通过不时地仔细察看钱的流向，弄清你想把它用在什么地方，我们可以从中收获很多东西。

因此，我准备了一张表供你填入日常的消费信息。别误解，我让你做练习决不是要为预算做基础，所以不要对你的消费有内疚感。它只是一个弄清现金流向的快捷途径。

尽量诚实准确地填入信息。去银行索要一张前几个月的储蓄账户余额表（通常能在线获取），这样你就能准确地知道钱都花在了什么地方。花几分钟将数据输入到图表中，然后将一周的总计数乘以52。尽可能地诚实回答，你就能获得有关消费流向的准确信息。

日常花费

房子	每周	乘以 52	英镑
租金/抵押贷款			
房屋保险			
电费			
煤气费			
电话费（固定电话和手机）			



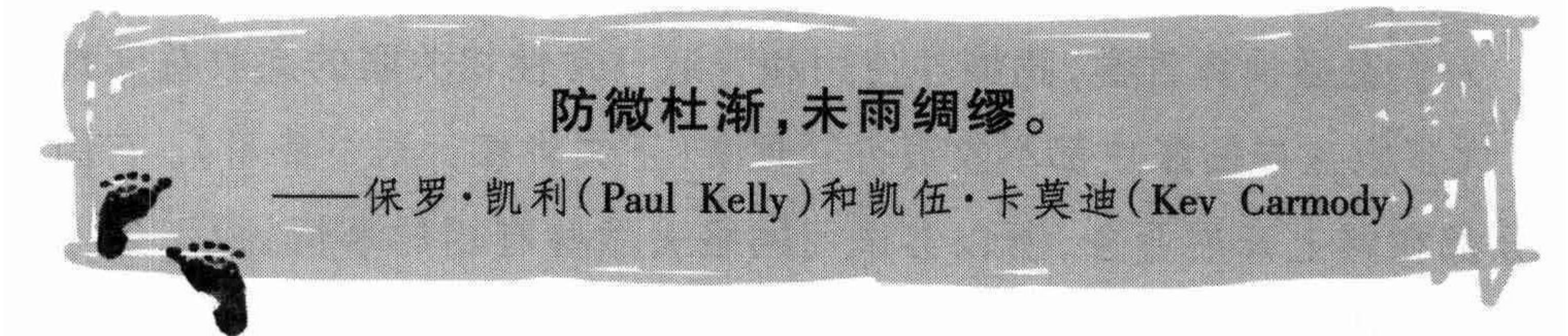
理顺支出计划
The Barefoot Investor

卫星电视			
视频租赁费			
网络费			
其他			
食物			
食品			
咖啡、可乐和快餐			
午餐外卖			
外带食品			
餐馆消费			
其他			
交通			
汽车分期付款			
汽油			
汽车保险			
登记费			
车辆进城费			
保养费			
公共交通费			
停车费			
打车费			
其他			
偿还款项			
信用卡			
个人贷款			
学生贷款			
商场储值卡			
其他			
保健			
健康保险			
药方			
牙齿			

看医生(包括按摩和脊柱治疗)			
理发			
美容			
健身会员卡			
运动器材费			
化妆品			
其他			
临时性消费			
派对			
3 点吃羊肉串			
音乐会			
CD			
干洗费			
杂志、报纸、书			
衣服			
礼物			
假日消费			
家具			
学校费用			
工作相关支出(未能报销的部分)			
其他			

✱其中的一些项目不是以周为单位的消费模式。拿出计算器,将它们平均成每周的成本,这样你就可以更好地了解钱的流向。

仔细浏览你的清单,如果你像大多数人一样,就会从中发现很多惊奇之处。那是你从前很少真正留意的东西。



假设你每天早上在上班的路上都要买一杯拿铁。“没什么关系”,你说,“就是 1.5 英镑。我挣了好多钱,我能负担得起”。是的,你能负担,但问题不是这个。



如果你每天早上花 1.5 英镑买杯咖啡,1 周就是 7.5 英镑,1 年要接近 390 英镑。要是舍弃早餐咖啡,而是在上班时有规律地来杯 Joe,或者是弄来一些旅行咖啡杯,自己在家里做好带过来,你的生活水平又降低在哪里呢?

现在来看看,1 年支出 390 英镑,你能利用它做些什么特别的事情?你可以离开朋友们享受 1 周的好生活;你也可以买个立体声音响,支付汽车税或保险,买一些衣服。我还能罗列出很多很多。回头再想想那些你以前设定的目标。390 英镑至少可以实现其中的一个。

如果你认为早餐咖啡就是天堂的理想,你不能想象早上起来没有它会是什么滋味,并且也考虑过用一些替代品,最后仍然觉得它是一件很值的事情,那就尽情享受它,喝完别忘了再鼓励鼓励自己。至少,这是你经过仔细思考以后做出的理性选择。

将计划付诸实践

这个计划需要你将收入分解到 3 个独立账户(关于选择账户的说明,参考后面“抢劫银行”部分的内容):

- 1 个日常性账户。
- 1 号高收益账户,为你在第一步中所写下的目标做准备。
- 2 号高收益账户,也称为“魔咒账户”。

让你的薪资福利专员直接将薪水支付到 3 个账户,这是目前最好的做法。通过这种方式,钱就不会经过你的手了。在工作过的不同机构里,我动用一切秘密的办法,让薪资专员把我的薪水分解到不同的账户。如果有必要,你也可以在发薪日从指定银行提取出一笔钱,然后投放到不同的账户里。

为了遵循预算哲学,我推荐使用和普通日常性相关联的高收益储蓄账户。大多数这样的账户都不收银行管理费(下文将探讨这一费用)。它们大部分都在网上开展业务,所以尝试用网络去做些有用的事情,而不是上网冲浪看色情小说或者占星。要了解更详细的信息,请看后面“抢劫银行”部分的内容。

何去何从

日常性账户

大多数传统银行账户支付的利息是不确定的，你应该把日常性支出存放在这里。多余的钱都应该转移到更高收益的账户里。现在你要做的第一件事，就是坐下来仔细想一下，维持生活方式需要多少支出。

第一步：搜集信息

一起来看看你的工资条。你带回家多少现金？

紧接着看看前面所列的你每周以及每个月的消费习惯。了解一下你的钱都花在哪里，重点去掉支出较大的项目。

不必加入修道院

有时候人们在执行预算时会有些失去理智，以至于只给日常支出账户分配少得可怜的一点钱。以我为例，可能好几个星期都过着紧巴巴的生活。我们要开始学会对自己赚钱和花钱的行为负责，但也不要把自己变成个道士或者开始自我折磨。

是你在决定着如何花自己的钱。这是事实。因此了解一下你把它花在了哪儿，哪些地方可以节省，是否用到了点子上。确保你的日常支出包含了所有的领域，也就是你刚开始决定控制支出的时候享有的那些乐趣，比方说出去约会，看电影，或者工作后喝一杯，这一点也很重要。给自己一些余地，坚持计划会更容易，也不会感觉像是在自我否定一样。

完成了这些，你就能拥有固定的可支配收入，并且轻松地应付两次发薪水间隔的那些日子。

第二步：我有个计划

既然你已经把日常性支出单列了出来，我鼓励你使用“信封机制”去支



付账单。它是这样运作的：每周拿出一定数量的现金（包含了你的常年定期账单），并把它投放到一个信封里。这个信封有个不吉利的名字“账单夹”。

培养在每周发薪水时往信封里放些钱的习惯，并坚持做下去，你就可以有效地控制和分配财务。能留出一部分钱实现自己的目标，这是一种多么美妙的感觉啊！

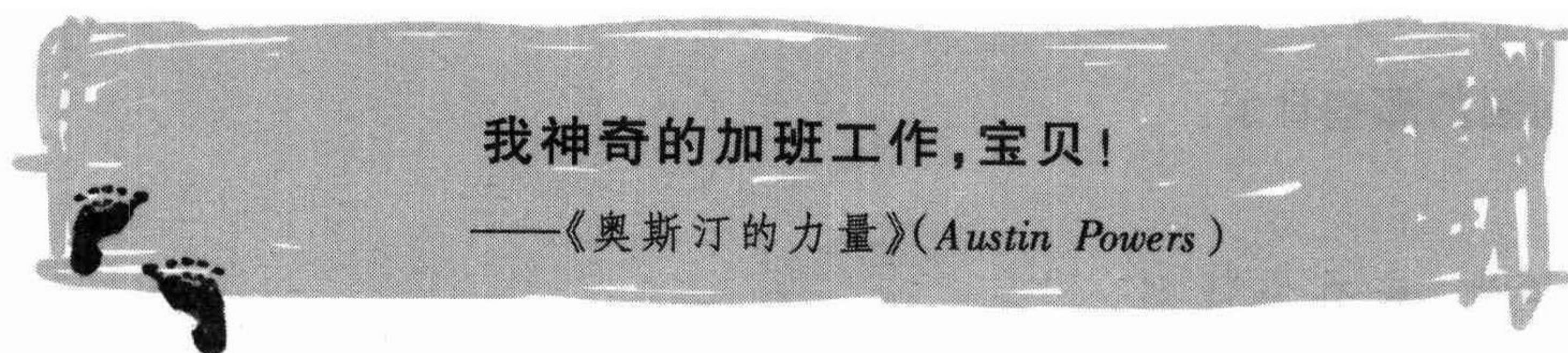
在我身上的一个最好例子，就是每周储存 20 英镑，用以支付那些定期的家庭账单——如汽油费、电费等。不管每个月是否有要付的账单，我一定每周都往信封里放些钱。每次一个账单送来了，我总有现金去应付它，不用东找西找，或者是根本就找不到钱支付。年末的时候，信封中还节余了 200 英镑。像个有教养的年轻人一样，我在进行投资！天哪！我跑出去大喊了一声。最酷的事情是，它就像分给我的一笔奖金。如果不是使用这种办法，我不可能剩下这么一笔钱。

所以，赶紧拿出个信封吧。利用你在前面填写的预算方面的信息，计算出你每个月要支付多少账单，然后在每一个发薪水的日子把相应数量的现金放到信封中去。

1 号储蓄账户

第二个账户是为实现我们的目标而特别设立的。现在是认真审视它们的时候了。你该不会忘记，在第一章中我们勾勒了自己的目标，为它们设定了一个实现期限，并且贴上了价格标签。现在就为它们分配一定数量的固定资金，并让薪资福利员在发薪水的时候存放进去。

2 号储蓄账户：“魔咒账户”



“魔咒”赋予我们一些神力去应对生活的困境。它同样能在财务领域为

我们服务。看看它是怎么做到的……

满足了每周的生活必需之后,下一步是去建立一个“魔咒账户”。它充当着个人缓冲区的角色。可以说,建立“魔咒账户”主要目的就是保持你的自信和心境的平和。随着时间的流逝,它将成为你迈向财富世界的通行证。但是我正在完成超越。先让我阐释它是怎么运转的。

方法是这样的:将收入的 10%分配到“魔咒账户”中去。不管你多长时间发一次薪水,在发薪的那天存入一笔固定数量的资金。比方说你的周薪是税前 500 英镑,发到手中是 450 英镑,所以就该存入 45 英镑。我已经听见你在那嚷嚷:10%?你疯了吗?我可负担不起!先别开始质疑我的心智是不是有问题,让我告诉你个小秘密,千万不要错过。或许刚开始的几周你会有这样的情绪,但是一段时间过后,你的思想会有所转变的。这是科学的事实。如果说你只能从本书中获得一个收获,它一定是教会你建立“魔咒账户”。这是本书的关键所在。

魔咒账户

将收入的 10%存入你的“魔咒账户”,我强烈地建议你做到这一点。我也知道每个人的难处,不经过一些抗争,也许很难得以实现。

不要让这个成为你开始行动的绊脚石。如果有必要,先存入 1%,每星期再逐渐增加。只要去做就好。

“魔咒账户”背后的法则让很多人成为了百万富翁。希望你也能成为其中的一个。

“魔咒账户”不是一个轻而易举就能利用的账户。它仅仅是伴随着一个个发薪日一点一点地增加。但这个过程开始之后,你就会惊讶于它的速度之快。因为本质上你是在坚守着正确的储蓄规则——定期地存入,不提取,这两者又保证了你享有高利息。

当一些事情扰乱了你的生活时,“魔咒账户”就在你的身边。室友不能让人忍受?那就搬出那个地牢,找一个安静的所在,“魔咒账户”可以用来弥补搬出去的花费。老板是个火药桶的化身?那就做个荷马·辛普森(译者注:美



热门动画片《辛普森一家》中的人物),离开你的工作,靠“魔咒账户”支撑一段儿。

“魔咒账户”的设立给了你选择的机会。装些钱在口袋里,特别是留出一部分应对可能的麻烦。你可以美美地享用它,也可以像大富翁游戏里那样买入一张出狱卡,关键时候体验一下金钱的力量。

我有一个“魔咒账户”,它已经运转了多年。它的奥秘不在于让钱一月月地不断增加,而仅仅是让我知道它在那儿。它是我袖子中的王牌。尽管经常有一些东西诱惑我去提现,或者是在情况变得有些困难的时候使用它,我却从来没有那样做。现在我能应对任何大的、严重的事件。

不需要多长时间,你账户中的“魔咒货币”就会不断增加。在赤脚计划的第4步中,我们将把这些钱用于投资(每天至少2英镑的收益)。你将是内心平和的孩子,耶!

“抢劫银行”

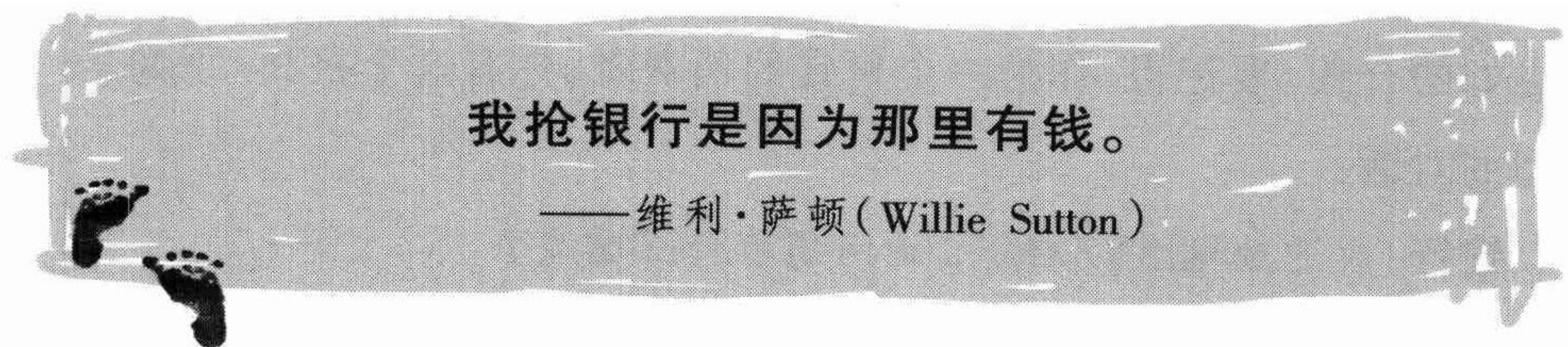
为“赤脚奴役”战略选择银行账户

选择一个日常性账户也许并不是什么你要优先考虑的大事。但是为什么不花上半个小时分析一下你的资金运转问题?选择一家适合你的银行,它能帮助你在几年之内节省数千英镑。

现在去看看你把钱都存到了哪些银行,选择几家进行“抢劫”。拿出你的长筒袜套在头上,拿上一把锯短了的鸟枪,一起行动吧!

你有银行账户吗?如果你像我一样,它很可能就是你父母的账户,并且附近就有分支机构。对于很多人来说,这可能是他们第一次思考有关银行使用方面的问题。我所知的事实是,你最后一次站在银行队列的时候,还穿着幸福的小短裤,戴着个随身听,听着香草冰乐队(Vanilla Ice)的《冰宝贝》(Ice Ice Baby)吧。

银行账户已经变成越来越普通的东西了,大多数人都认同这一点。它们就是一张和你的储蓄账户相关联的支付很少利息的卡片,以及墙上能提取现金的洞口。银行的报告差不多每三个月寄过来一次,通常读起来很让人痛苦。你可以选择不拆开就直接扔掉,在头脑中记着滚存余额;你也可以打开它看看自己的财务到底是什么样子,如果你是个受虐狂的话。



当你开始从银行抽出资金的时候,他们会向你收费。也许你获得了每月享受 5 次免费交易之类的待遇,但还是得为其余的交易付钱。如此的事情不一而足。大多数人每个月要支付 5~10 英镑的银行费用。你也要为享受到的特别待遇而付费。如果你仍然会收到先前所在的工作单位开户银行的报告书,那费用还将进一步增加!

你问什么——有没有别的选择? 有——获取一个适合你的账户。

银行费用——我们的敌人

英国的银行通常不向个人银行账户收取费用,只要你的账上还有余额。但是一旦透支,你要支付不菲的费用。银行能赚回那些钱,因为在你消费的时候,它不用为你的账户余额支付多高的利息(比如1%)。大多数人对此选择了忍耐。我们应该探出头来,看看有没有其他的方法能让我们的血汗钱变得更多。

ATM 依赖

当你在其他银行的 ATM 机上提取现金的时候,问题就来了。在那种被银行称之为“国际交易”的业务中,它们的收费就像狮子大张口。没有比国际交易更浪费钱的事了。它不过是银行从消费者身上捞钱的另一种方式。总有



些消费者懒得打理自己的银行事务，也没有去找一家 ATM 服务随手可及、方便快捷的银行。

如果一个银行抢劫犯打进电话会是什么情形

了解了这些信息，现在该出手解决问题了。打电话给你的银行，磋商一份更好的合约。要记得，作为一个付钱的消费者，你有这个权利。下面是一次典型的对话：

银行：欢迎致电 XYZ 银行，请问您有什么需要？

消费者：为了我宝贵的时间！因为圣诞节，我打了 25 分钟才打进来！你们是欺诈性质的呼叫中心吗？你是不是游泳游到那儿来接我的电话？

银行：感谢您的批评。

消费者：好了。是这个事情：我仔细看了最近的两份银行报表，找到了可以让我的银行事务更便利的办法。现在我使用的现金账户并不符合我的需要，我主要使用互联网和借记卡来打理我的银行事务。我不在你的分支机构所在区域，因此没有从现金账户中获得任何好处。如果我不销户，你还有其他高收益的账户向我推荐吗？

银行：让我想想。

消费者：你那儿的天气怎么样？

银行：感谢您的批评。谢谢您等了这么久。针对使用互联网和借记卡作为主要方式的用戶，我们有一些打包方案。它们能让你获得更多的利息。

消费者：听起来不错。用 ASAP 把信息给我发过来吧。我要仔细看看那些复杂的条文，然后再做决定。

如果银行不买账怎么办

假如说你给银行打电话但是它们并没有买账，那就走人吧！你是消费者。扔掉你的忠诚，把自己变成个“rate tart”（为了获取最高利率而不断更换存款银行的人），去找一家最好的银行。

大银行 vs 小银行

波希米亚银行

在英国，大银行变得越来越普遍了。它们就像是一头头金融巨兽，试图吞并彼此的市场。但是也不能一刀切地看待问题，还是有一些例外的。

很多小银行提供的服务要比大银行好得多。因为它们规模小，更专注于向顾客提供更好的产品。顾客最终能指导他们的银行按照自己的方式支付工资。但人们退出大银行的趋势是下降的，因为很多小银行在便利地带没有ATM机。或许你能长期地节省账户使用费，但如果你一天使用几次其他行的ATM机，每次提取现金都被收取一个古怪的费用（大约1.5英镑/次），那些优势就会瞬间被抵消掉。

显而易见，不管是大银行、小银行还是合作社，每个机构都有各自的优缺点。怎样处理自己的银行事务，这才是我们应该重点关心的问题。

一夫一妻制的银行业

尽管银行对股东们百依百顺，但不见得对你这个消费者一样好。要知道，没有一个机构能为你所有的需求都提供最好的服务。为了找到适合自己的产品，你需要多比较一下不同机构提供的服务，得出一个全面的结论。

为你的储蓄存款和“魔咒货币”选择一个高息账户

- 一种使用方便的账户是在线高息储蓄账户。它们的主要优点如下：
- 不收取任何费用。
 - 能获得很高的利息，为实现你的目标做后盾。
 - 为那些节俭的人设计，且没有关联借记卡，让你轻松成为消费者中的佼佼者，并炫耀自己的储蓄。

不要在网上看什么巴黎希尔顿的图片了。对于我来说，网络就是我处理电子银行业务的地方。不喜欢听？但这就是和你的一般性银行账户相关联的



高息储蓄账户。这类账户的好处是,在大多数情况下,它对最低存款余额不做要求,你只需 1 英镑就能获得高收益。你也可以将日常性账户中的钱转到这里享受高利率,一旦需要现金,唯一要做的就是把它转回到你的关联账户,等到下一个工作日就能提取。这才是真正的以网络为基础的金融服务。

根据我个人的经验,这类账户一般都提供良好的客户服务,并且大都采用电话或者是网络的形式。随着业务的不断普及,这类机构将遍地开花。查看一些金融站点和财务报告,看看它们都提供了哪些服务。

服务选择

前四大银行数十亿英镑的利润,大部分都来自于消费者的口袋。所以别有什么压迫感,打电话给你的银行,要求一些更好的待遇。你是消费者,你有这个权利。

总之,选择权在你的手中。没有永远好的账户,也没有永远好的银行。如果你明白了如何处理银行事务,并且选择了最适合你的银行和账户服务,你也许每年都会收获成千上万英镑。选择在你手中!

有意识地做事

假如你花时间做了步骤 2 中的练习,你就会发现,在财务上保持领先是件很容易的事。你也会了解,我们都在不知不觉中花钱买了很多垃圾。

我注意到,“赤脚奴役”策略已经让人们实现了去海外度假,买名牌衣服或者是以往负担不起的大件商品的愿望。

听起来很简单,事实也确实如此。它也是让你致富的老方法之一。希望更多的人都来尝试。



跳离债务泥潭

REPO YOUR REPAYMENTS

赤脚计划步骤 3



赤脚计划的第三个步骤包括以下内容：

- 打破“老鼠竞赛”的思维方式。
- 控制可恶的手机账单。
- 认真看待各种消费卡和积分奖励，找出最佳的应对办法。
- 揭示无息贷款商品背后的真相。
- 教你如何核对信用记录，确保其中没有潜伏任何威胁。
- 回答这样一个问题：我是否该还清学生贷款？

本章的结尾给出了一个全面的行动方案，帮助你尽快脱离债务泥潭。



钱多麻烦更多

大学阶段是我人生最美好的时光。因为很好地控制了课程量，每学期我都可以享受每周 4 天的长周末。学习仅限于考试前的通宵达旦。这让我有充足的时间结识各样的朋友，学习酿酒艺术并品尝多种多样的家酿啤酒，还可以彻夜地开派对狂欢，把一天中最好的时间用来睡觉。其他的时候就去履行自己的义务。

好好撮一顿，比方说去一家号称什么东西都应有尽有的餐馆美餐一顿，这样的事情不在我的议程之内。我的正餐就是乳酪（通常凌晨 3 点吃）、速食面条、比萨和啤酒。

做个穷学生就意味着总是缺钱。一旦出现这种情况，就得依赖父母捐赠或者是一笔新的学生贷款。我们已经习惯了“5 英镑坚持到下周三”的日子。靠烘豆和家酿啤酒支撑自己的胃度过数天，感觉自己就像是戴了一枚荣誉勋章。

毕业并获得一份工作后，是该庆祝一下了，虽然薪水不多。经过多年贫困线以下的生活，我们最终开始长大成人了。我还记得在毕业宴会上，大家讨论过一旦生活中有一份全职薪水之后，生活将变得多么轻松。

几年以后，我的大多数同学的情况比在学校时更加糟糕。有个家伙，过去以开辆迷你车走上 50 万英里为荣，现在开着一辆闪亮的黑色宝马车。曾经和我一起住过的一个女孩，过去老是用别人送的睡椅以及街上捡来的标志牌装点屋子，她现在正拿着 6 个月的薪水在 Harrods 购物，以便装扮她的出租屋。大多人都背负着信用卡贷款、汽车贷款和个人贷款。

在我做股票经纪人的这些年，帮助过不同收入水平的人们。我注意到这样的事实，对于大多数人来讲，支出和收入是一同上升的，有的还要超过收入。有些人获得他们的第一份全职工作后，会出去庆祝一下，或者是给自己

买各种各样名贵的东西。他们很放心，毕竟还在工作，而且薪水也在不断地增加，远远能够满足这些花销。问题是他们接下来也许要花费 7~8 年的时间，来还清因为庆祝找到工作而欠下的债务。

因为这样的原因，大多数人要经过更长的时间才能体会到真正的财务自由。他们把大把大把的薪水用在了还债上，琢磨着怎样才能有机会去做自己想做的事情。

债务

泰勒·德顿(布拉德·皮特在《搏击俱乐部》里饰演的角色)是对的。我们中很多人被拥有的东西所奴役。我们买那些负担不起的东西，追求被社会定义为成功的生活方式，大部分的工作时间用来赚钱还账。

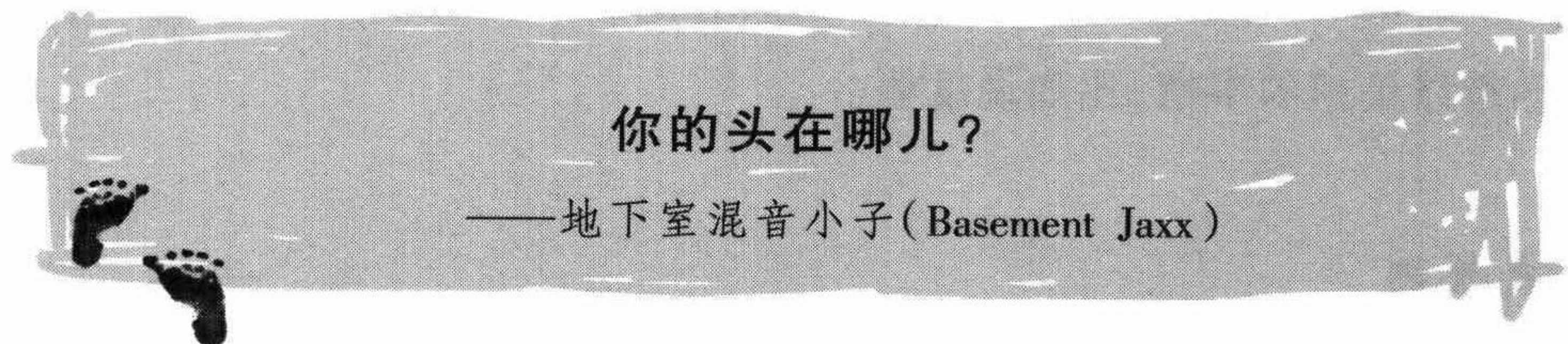
在最近的畅销书《增长崇拜》(*Growth Fetish*)中，该书的作者——澳大利亚的经济学家克莱夫·汉密尔顿阐释了财富并不能让人幸福。穷人是个例外，当他们变得富有时，幸福感也在增加。他们的幸福感主要来自于满足了基本的生活需要，比如说桌上的食物、舒适的住房和衣服。对于其他人来说，拼命消费是一条死胡同。很多人为了还债从事着高薪的工作，梦想能过上简单而没有压力的生活。

近年来，因为人们偏爱使用卡的原因，个人债务水平出现了飞升。根据 Datamonitor 公司的统计，从 2000 年到 2004 年，显著不安全债务数(包括信用卡和个人贷款)上升了 45%。去年的英国人均信用卡贷款为 1302 英镑，人均个人贷款 1892 英镑，透支款以及汽车、商店贷款也达到了 812 英镑。英国人发现自己陷入了这样的境地：住房债务和个人债务的增长速度比可支配收入增长得还要快，这有点像你为了锻炼身体走着去麦当劳，结果却吃了 5 个 McHappy 肉卷作为补偿。



金卡买不来满足

这是我给你的忠告。说到个人债务，比如信用卡、个人贷款、汽车贷款以及无息贷款，我对它们持有十足的偏见。个人债务是笨人才干的事。亲爱的读者，就这个问题我们可以争论。



为什么我强烈反对个人债务？因为它在欺骗我们，让我们无法达成自我设定的目标。赤脚投资者的目标是让你体验真正的财务自由，有了这种自由，你就能选择去做那些对你来说有意义的事情。

仔细看看债主们对这类债务收取的利率，问题就在其中。它通常要远远高于户主们支付抵押贷款的利率。你将为自己的失策付出代价，因为你还没有找到对付价值损耗的预算方案。终有一天，你得归还自己所累积的债务，否则你在本质上还隶属于你的债主。这就是事情的底线。想一想我是不是在夸大其词？

我们来看一个在很多人身上都会发生的典型情况。假如你的标准年薪是1年2万英镑，而且你有刷卡消费的习惯，至今已获得3000英镑的信用额度。你会做出什么选择？离开工作一段时间？长时间“养病”？炒自己的鱿鱼？或者是仅仅进行一些必要的休息和放松，看看英超联赛？

过去你总是靠借债维持生计。事实上，你不是在维持生计，甚至不是去付清房款。你只是把挣来的辛苦钱用来买进你已经支付过并长期抛之脑后的东西——它们已经发臭了。即便你讨厌自己的工作，但除了继续下去，你没有别的选择。我的目标就是带你走向真正的财务自由，并按自己的方式生活。

好债和坏债

经常听见财务领域里有好债坏债的说法。确实如此。债务最简单的表现



形式就是借钱买入你想要的东西。我们怎么使用债务就决定了债务的归类。如果我们用债务买入那些增值物品，比如说住宅，或者是投资房地产、股票——也就是所谓的资产，那这笔债务就属于好债。

如果我们用借来的钱买入贬值的物品，就被称为坏债。大部分这样的债务可以归为个人债务，包括借钱买入昂贵的汽车（有些新车1年内就能贬值30%乃至以下），用信用卡进行新鲜购物体验，或者是利用个人贷款支付那些你难以负担的事情，比如说度假。

历史教训

本节我们需要得到你父母的帮助。我希望你问他们这样两个简单的问题。

问题 1：他们买入的第一栋住宅的价格以及第一笔抵押贷款的数量——如果阿尔兹海默氏病症（Alzheimer's，又称早老性痴呆）还没有不幸降临的话。

问题 2：他们买的第一辆车的车型、构造和价钱。

偶然有一次，我和我的父母一起做了这个练习。没想到这勾起了一阵阵回忆旋风，把我惊呆了。自从去年在公司的圣诞舞会上，一个银行的家伙将我堵在墙角对着我滔滔不绝，这种感觉很久没有过了。他们回忆着过去的生
活，生怕漏掉一个细节。（我同意，请快些讲，继续往下说。）

好了，现在我们就来确定这两个问题的答案，并进行更深入地对话：

- 你父母买入的第一栋房子的价格大约是多少？
- 你父母为第一栋房子交付的抵押贷款和今天你在伊比沙岛狂欢数周的花费孰多孰少？
- 问问你的长辈，他买入的第一辆车要是在今天要花多少钱（如果还在上市的话）？
- 问问哪些投资最让他们满意？
- 如果回过头看，哪些东西对他们的生活质量影响最大？

我知道让你的父母回忆过去的好日子，也就给了他们一个说教的由头，这虽然不是最理想的谈话方式，但请坐下来，想想上面这些问题的答案。

陷入债务泥潭

一时的快乐

我们总给自己找一些路人皆知的借口：我心情不好。我想款待一下自己。我一辈子就做这一次。River Island 店降价 20% 呢！我以后再想办法还上。我准备好好工作了——下周就开始！

在买那些消费不起的东西时，每个人都有借口。虽然理由千奇百怪各不相同，但结果总是很相似。那就是一笔遗留贷款——一笔拖延得比你在去年公司的圣诞晚会上喝的 13 世纪的鸡尾酒的历史还要长的贷款。

如果你频繁地刷卡消费那些原本供应不起的东西，你是埋下了痛苦的种子。如果你的现金不够支付那些东西，那就把你的头从宜家(IKEA)商品目录单中抬起来，好好地想一下。没错，现代社会提供了一整套方便的服务，让我们花自己没有的钱，买并不需要的商品，但到最后，我们还得走自己的路。这种“方便”的代价就是自由——做自己想做的事情的自由。

你不会相信

每一代人都会在人生的某个阶段接受教训。历史在重演。看到现代人对借贷持一种无所谓的态度，很多经历过大萧条的老年人会感到震惊。

我曾经和一个女孩约会，因为法律上的原因，我们姑且叫她莎拉吧。她在一家大公司获得了一个市场主管的好职位，这给她带来每年 5 万英镑的收入。这个女孩该有的都有了：工作很好，人长得不错，在港口住宅区还有一套公寓。如果像《Cosmo》和《Cleo》这样的时尚杂志的编辑选择目标读者的话，他们一定会想到莎拉。要么你就去看看《欲望都市》(*Sex and the City*)，这个女孩就过着那样的生活。



从表面上看，她的一切运转良好。但几次约会过后，她对我说：“我现在欠了 5000 英镑的信用卡贷款，真是难受得要命。每个月我要还 100 英镑，这让我的心情糟透了。”得知我是个理财能手，她问我怎样才能把自己从陷阱中救出来。

我的前女友们都知道，大多数这种时候，我不会急着回答。我问她：“你为什么要借这些钱？”她有点不知所措。“你指的是什么？”她问道。“你已经欠了 5000 英镑的债务，很显然你借钱是为了某些东西。是度假，买车，还是买家具？”

她的答案和 90% 我劝说过的欠了大量个人债务的人一样——我不知道。我发现，大多数欠债的人并没有用钱买任何能改善他们生活的实质性东西。他们学会了举债而活，这是一个危险的游戏。这也是财富毁灭的主要原因之一。靠能力所及之外的东西生活（支出超过了收入），一旦陷入这个圈套，也就意味着你成为了所有物的奴隶。除非你改变了这种情况，否则别想体验到真正的财务自由。

欠钱了，欠钱了，我要抓紧工作了

大学期间，我在一家大银行里做实习生。与我临近坐着的是一个中年女人。她有一张可爱的 12 个小矮人的卡通画，贴在电脑显示器的上边，上面写着一句有趣的话：欠钱了，欠钱了，我要抓紧工作了。她经常跟我抱怨说手头没钱，与此同时却经常买商业广告上的那些垃圾。从发棒、脂肪燃烧器、剔骨刀到教你 21 天脱胎换骨的培训课磁带，她什么都买。

欠钱了，我要抓紧工作了。她吃错了什么药？为什么那么多人强迫自己工作，然后买那些他们其实不需要的东西？

别误会。我不是指买那些日常生活用品或者你必需的像食品、汽油之类的商品。我说的是喝一杯拿铁，出去聚餐，开派对，买衣服。我说的是所有你需要抉择是用自己存的钱购买或者是使用信用卡先支付以后再还上的那些东西。

嫉妒得眼红

我要和琼斯家族保持一致。很多人因为这样的想法招致痛苦。人类天生就喜欢竞争，喜欢追求一些目标。这是一种返祖。在狩猎采集的时代，哪个穴居男人拥有最大的棍棒，他就能赢得女人。

在我的朋友圈子中，人们比拼的是汽车。他们不是在意什么“速度与激情”，但是在所开车的车型上，无形中就有很多竞争。我现在是一名股票经纪人，单是这个名字就能让人浮想起一种颓废的生活方式。我的同事们都开着最新式的四驱奥迪，或者最高档的宝马车，而我却驾驶着一辆 1987 年产的达特桑，它有个不吉利的名字：死亡的达特桑。

有一天我遇到了大学时期的一个死党，他问我说：“你那时候开的那辆破车——死亡的达特桑，它怎么样了？最后你是不是花钱请人拖走了？”我解释着说现在还开着那辆废物。一阵尴尬的沉默……不像看见那种有 15 年历史，在每个仪表板上带个小钩以便放置天线和饰品的老式私家轿车，也会说声“你好，小姐”的。

我的朋友们怀疑我的工作——这家伙不会是股票经纪公司里的清洁员吧？如果能挣那么多钱，为什么不去买一辆好车？我告诉他们，我只是在买辆好车和买其他东西之间做出选择罢了。别误会，我也很想开辆崭新锃亮的车四处转悠。当我翻到报纸的汽车版时，我也会很长时间一动不动地盯着看。只是它们不适合我。

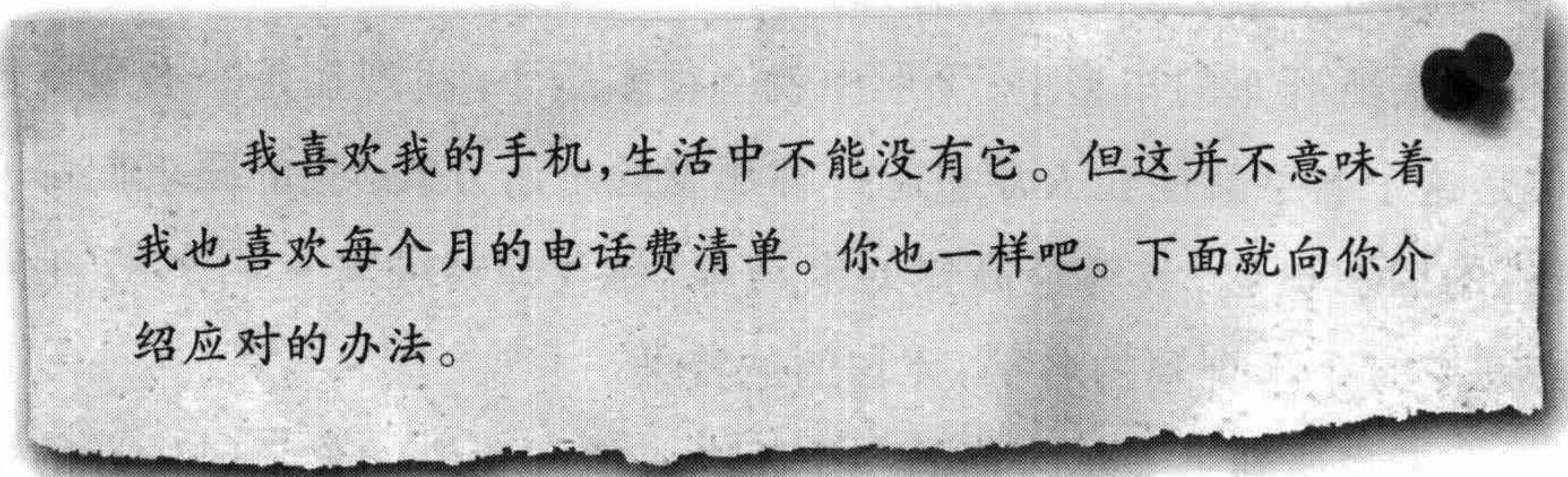
问题不在于买车要花多少钱，而是因为我的优先顺序和他们不同。花 2 万英镑买辆车，每周呆在里面的时间不超过 10 个小时，而且 3 年过后将贬值到 7000 英镑左右，你觉得有必要吗？我宁愿忍受着“死亡的达特桑”，用这些钱投资一栋房子。我分析，随着时间流逝，房子和股票的价值会只涨不跌。而且我呆在房子中的时间要比在车里多得多。

不幸的是，我的很多朋友拥有了一辆会迅速贬值的靓车，却为之背上了一笔贷款。他们中大多数都到了要考虑买房的年龄，却发现自己还要从头开始。悲哀的是，“死亡的达特桑”最终应验了它的名字，前不久的一个星期五

晚上，它躺在了回城的路上。就像是一匹老马走完了最后的旅程，它在小牧场里享受退休的生活，看着生命流逝。

总而言之，人和人之间都存在着不同程度的竞争。关注那些对你来说最重要的事情，拿出一个行动方案去实现它们，你唯一剩下的竞争对手就是你自己。

手机费



我喜欢我的手机，生活中不能没有它。但这并不意味着我也喜欢每个月的电话费清单。你也一样吧。下面就向你介绍应对的办法。

我上学时，没人有手机。现在我看见小学生们都在用诺基亚聊天。手机变得比退休家庭的齐默式助行架还要普遍，而且它的用户数量超过了固定电话。全英国总共有 5000 万人在使用它，这对于这个 6000 万人口的国家不是小数。如何为那些拥有手机的人起个名字已不是个问题，问题是怎样称呼那些没有它的人。

手机是我和外界沟通的桥梁。过去几年，我曾经在十几个地方生活过，将来可能要去更多的地方。手机是我和那些常年在外奔走的同龄人保持联系的便利方式。而且现阶段我一个人住，既然很多人都有我的号码，对于我来说，用手机要比每个月支付家里的固定电话租金划算得多。

在没什么特别新闻的日子里，媒体会不时地将镜头对准那些因为手机费失控而破产的年轻人。很多人会陷入电话单的陷阱，它们本质上就是你每个月必须支付的贷款底线。越来越多的年轻人挣扎在支付巨额账单的麻烦中。要降低话费单，没有什么容易的办法。我能告诉你一些找到好办法的途径，但是一旦等到你有需要的那一天，可能就晚了。而且，移动运营商将你锁定在合同里，退出的成本很高，因此人们通常一两年才会做出一次更换的决定。

预付费手机降低了账单的冲击程度，但它只适用于使用频率不高的人，大多数套餐的呼叫成本特别高。



客观地看待手机，这是解决相关问题的赤脚之道。你需要一个电话，但不需要每月为它支付 100 英镑。

很多人欠下巨额话费，他们不得不节衣缩食才能在下个月还清，并希望通过这种做法约束自己减少下个月的花费。像大多数人一样，我了结完上个月巨额话费，就开始担心起月底要来的账单。在大出血之后，我也和多数人一样暗下决心：下个月我要理智一些……

没用。

对于我以及那些和我用手机通话的人来说，一点用没有。一旦遇到一些很小的伤心事，那些美好的决心就统统抛到爪哇国去了。当你感到孤独，当你在酒吧喝醉，当体育馆的那个可爱的男孩不听你的话，你决定给朋友们打个电话，说你是多么地爱他们——这一打就是 45 分钟。

明白了这些，我最终决定向自己投降。就像是坐在麦当劳的一个节食者，我不再自欺欺人说下个月一定会有改变，并开始接受这样的事实：我有朋友，有朋友就要打电话。是否应该节省些电话费？没错。我会那么做吗？天知道！

我计算了一下，自己每月的手机费大约是 50 英镑，而我使用的是每月 15 元的套餐。于是我去了趟通信公司，让他们给我推荐一种合适的方案，在稍微提高套餐水平的同时，能降低我的通话成本。我也寻求一些能改变通话习惯、让我彻底省钱的办法，比如在优惠时段打电话，练习使用短信与人联系，而不是接通某人的手机然后问一声“你跑哪去了”。这些做法对我的财务状况产生了很大的影响。其结果是，过去我每月要支付 100 英镑的电话单，现在只需要支付 30 英镑。手机难题是一个“否定式游戏”。大多数人守着一个 20 英镑的套餐，却要花费 50 英镑乃至更多，心里在想，下个月再减少消费！

面对现实吧。如果你每个月只花费 25 英镑的电话费，请继续保持。如果你的每周支出计划可以承受更高的电话消费，那就打电话给你的运营商，问他们是否有更划算的套餐。电信市场的最大好处是竞争激烈。这是自由企业制度起作用的经典案例。以前手机拿起来要费点力气，现在则变得又好看又小巧。而且随着竞争的不断引入，手机及其资费都在降低。

有关手机的使用问题就说到这儿。有一点可以肯定，很多人在争取你的血汗钱，未来手机费肯定会进一步降低。让他们互相竞争去吧，利用好这样的机会，你将是最后的赢家。

别当替罪羊

法律约束就是法律约束。不管你是想成为下一个电视催生的偶像，还是去求购一部手机，弄懂合同中那些复杂的条文都至关重要。消费者保护组织已经披露了手机销售商在年轻人身上使用的一些策略，比如“免费电话”，欺骗性条款，它们可以将你锁定在某种方案中达2年之久。

在付款之前，不要被迫签署任何东西，如果你没完全弄懂的话。如有必要，在签合同之前，咨询一些能解释清楚这些条文的局外人。你也可以让手机销售商把其中主要条款的详细解释写下来并在上面签字确认，然后你再签署这份合同。这就将压力踢还回去，让他们自己去解释那些复杂的条文，纠正苛刻的、不合理的条款。天下没有免费的午餐，当然也没有免费的电话。请消费者谨记这一点。

不同类型的债务

很快你就会发现，不同类型的债务都有一个相同的也很简单的目的：让人以最高的利率陷入到债务中，越久越好。他们做这件事的方法各不相同，但结果如出一辙，那就是让你的财务状况陷入一团遭。

信用卡

我不是个信用卡迷。做《赤脚投资者》这个广播节目以来，我碰到过成百上千背负着严重的信用卡债务的人。这是不同年龄段的人身陷财务危机的



主要原因之一，它妨碍了人们去完成自己的目标。现在英国的信用卡贷款总额已经达到了约 560 亿英镑，比 2000 年增长了 76%。因为月利率高达 2%，每个月光利息就要支付 11 亿英镑，平均每天 3700 万英镑。

让我们从赤脚投资者的角度来看待信用卡。去掉“无价之宝”之类的营销词、诱人的金卡服务以及积分奖励，它剩下的就是一张能买那些负担不起的垃圾的塑料卡片。在这个过程中，你要负担的利率是抵押贷款利率的 3 倍。信用卡公司的运作方式和烟草公司极其相像。在你年轻的时候，他们用很少的一点给你救急，钓你上钩，紧接着提高你的限额，等你发现时已经是债台高筑。

简言之，信用卡就是一种短期的限额贷款，跟其他普通的贷款一样需要到期还清。然而信用卡公司很少关心你的偿还问题，而更多地关注如何让你提高信用额度。为什么？因为它们通过收取高额利息赚取了大把大把的钱！它们盼望你永远不要还清。

一起来看看经常发生在一些人身上的情况。

当你开始上大学的时候，你会拥有一个基本套餐，其中包括经济实惠的银行服务，一张借记卡，一张关联信用卡，限额是 500 英镑。毕业时你发现，银行寄来了预先批准的信用卡限额。在你知道这件事之前，它已经可以透支 3000 英镑，现在它的未偿还余额已经接近 2000 英镑了。

使用信用卡最糟糕的问题是，你拥有了巨大的透支额度，却买不到像样的东西。想一想，信用卡通常用于生活性支出，而不是汽车或家具。你也许会拥有精致的饮食，美好的夜晚，却得不到有价值的东西——除了一堆债务！一旦你一月又一月地拖着一笔信用卡欠款，就根本没心思考虑其他的投资。事实上，大多数信用卡收取的利率远高于增长最快的投资的收益率。很多人问我怎样打理他们的钱，我的第一答案是“还清你的卡”，就是这个原因。这将是获得的最好的收益。

历史上只有少数投资者能持续获得 18% 的投资收益率。这也是你给信用卡公司的投资回报率！当然了，它们并不希望你还清余额。即使是世界上最棒的基金经理也达不到这么好的业绩。

奖励积分——烟雾弹

几年前，金融机构遇到了一个难题。那时借记卡开始流行，损害了信用卡的利益。银行当然很着急。毕竟，如果能促使人们使用信用卡进行交易，并保持一定的未偿还余额，它们就能收取巨额的利息。

问题：它们怎样说服人们重新使用信用卡？

答案：引入奖励积分——飞行里程积分，度假赠送或者是大宗商品折扣，花样应有尽有。

天下没有白送的午餐，这是赤脚投资者秉持的金科玉律之一。当我们谈论信用卡公司提供的所谓的“奖励”时，这句话尤为正确。奖励积分的引入挽回了信用卡使用的颓势了吗？当然！它的本质就是鼓励人们更多地消费，去追逐也许永远都兑现不了的奖励。

在多数情况下，奖励积分都不是便宜货。选择一种有大量“奖励”的信用卡，意味着你不是得支付高利率，就是得支付高额年费，或者是二者都有。格雷厄姆·汉德在他的书中指出，如果某银行收取的会员费是 100 英镑/年，你得花 13000 英镑去挣得足够的奖励积分，才能保证盈亏平衡。

至于飞行里程积分，它不会给你带来一丝快乐。一旦飞机坠到了地上，你就哪儿也别想去了。

我坐着喷气式飞机离开，不知何时能再回来

信用卡的崇拜者中流传着一个老故事：如果你计划到国外来一次长途旅行，应该使用信用卡支付去赢得足够的积分（取决于旅行的成本），从而在返回国内海岸的时候用它兑现一张国内航班的飞机票。

当我上次预定国外的旅行服务时，我和我的旅行代理商谈论起了使用信用卡的利与弊。谎言又开始了。她解释说这是一个“城市神话”，跟“一个人醒来时躺在冰冷的浴室里没有了双肾”之类的故事一样神奇。她在一年内去了三次国外，但还是没有积累足够的积分换一张飞机票。

尽管我讨厌信用卡公司以奖励积分的形式作为诱饵，但有些时



候,比如说在旅行问题上,你可以在游戏中给它们施压。如果你计划来个国外长途旅行,那么在调查之后选择一张提供免费赠送旅游保险的卡。它能帮你节省下一些钱花在更好的用途上,比如在爱尔兰享受一品脱的 Guinness 啤酒。

总之,在申请信用卡时一定要仔细阅读有关的条款。在一些情形中,和信用卡相关联的旅游保险的价值还不如那张纸。除非你坐着头等舱环游世界,否则忘了飞行里程积分吧。国内航线的燃油附加费普遍处于最低水平,因此很可能连信用卡的年费都抵不上。一句话,弄懂合同中复杂的条文,获得一些好建议,这是很值得的。

答案是什么

应该把信用卡当作是一个月左右的临时性贷款,并做到全额偿付。否则,你就要受到近似敲诈性质的高利率的盘剥。

如果你自认月底不能偿还相关的款项,就该想想是否真的需要那些商品。银行有时会表现得像个毒贩子,试图引诱你上钩。他们往你的信箱里塞入预先审批的信用限额,甚至可能给你打电话说为了以防万一,将提高你的信用额度。别参与这个游戏。

将你的消费额度保持在易于管理的水平,比如说 250 英镑/月。确保这个数目能够在月底结清,这是最重要的。

关于信用卡的信条

处理信用卡问题,最好双管齐下:

1. 限制消费额度

确保你的消费额度处于能够安全管理、每月结清而非让人紧张出汗的水平。

2. 有余就是美的

保持你的信用卡账户有盈余。当你每个月付清信用卡欠款后,再存进去一些钱,这样你的账户就是有盈余的。



尽管信用卡公司从未承认过，但是它们确实乐意看到人们还不起应还款项，不喜欢那些账户有结余的持卡人。保持结余堪比作一种“行贿”行为，你的信用等级会因此而提高。说它是好点子的另一个原因是，它不仅训练你付清应还款项，而且还要确保账户上有点儿小结余。

如果你还想追求奖励积分，下次购买贵重物品前将自己的钱存入信用卡，这样一来你仍然可以获得积分(了解一下那些复杂的条文)，却不会招来债务。

商场消费卡

商场消费卡和信用卡在本质上是一样的，不过前者是由商场发行的，并且经常向持卡人提供折扣和优惠。

零售商发行消费卡，首先是想鼓励人们到他们的店中购物。消费者因为被赋予了额外的信用额度，也会消费得比平时要多。其次，消费卡所收取的利息通常要比一般的信用卡要高得多。零售商处于双赢的地位。他们以极高的利率将资金高效地贷给消费者(通常和金融公司合作)，并利用限制性条款确保那些钱都被消费在自己的店内。

在理论上谈论商场消费卡是在浪费时间，除非你全额还清余额。研究表明，大多数人做不到这一点。

“提供无息贷款”或者“不必动用储蓄就能购物”

你在 Rancho Relaxo 所购买的那些东西就要跟不上《理想家园》(*Ideal Home*)的风格了。而且作为一个年轻的、积极向上的有识之士，你觉得妈妈送的淡黄绿睡椅和有点摇晃的粉红咖啡桌也已经不合时宜。在上大学二年级的时候，也许还可以带上《低俗小说》(*Pulp Fiction*)的大海报离家出走，但现在你在一天天长——是时候该添些好家具了。问题来了，你没钱。有个办法是利用本地大商场 12 个月的无息贷款。在看了一遍又一遍的《更衣室》(*Changing Rooms*)的重播之后，你觉得该买一把睡椅、一张咖啡桌、一个小餐桌，让自己的住所焕然一新。这些大约要花费 2000 英镑。

经过仔细计算，你认为自己每月能储备 125 英镑，可以在 12 个月以内就还清贷款。12 个月很快过去了。在支付完汽车抛锚处理费、停车费以及一



生难得一回的酷玩乐团(Coldplay)的音乐会之后,你只剩下 500 英镑用来偿还贷款。

意识到将来要躺在高利率上睡大觉,你再次计算了一番,决定要认真对待这笔贷款。当你还处在免息期的时候,你没注意到的是,自从你买了东西的那天起,利率的时钟就已经开始运转了。实际上在未来的 366 天,你都按照比信用卡高得多的利率全额偿付这笔贷款。20%的利率在这类贷款中并不少见。现在这笔债务已经累积到了高峰,你必须偿还一大笔钱。如果你不快点还清的话,加上以前 12 个月的利息,再加上以全额计提的利息,这一数字将迅速攀升到原债款的两倍。

赤脚投资者明白,在大多数情形下,没有诸如免费沙发之类的东西。当有人为你提供一些不需要全额付款就能拿回家的东西时,尤其如此。一旦你加入了免息贷款的协议,在购买东西时讨价还价的能力将会迅速地下降。要是现金在手,你就能与对方谈判协商。享受免息期的代价是得按商品的标价行事。现金才是硬道理!

个人贷款

个人贷款通常是由银行机构或者是信用团体提供的。它和住房抵押贷款的差别在于担保方式不同。

他/她可靠吗?这不仅是那些力图寻找到真爱的求婚者会问的问题,贷款机构也会这么做。抵押贷款是担保贷款的一个极好的例子。它以资产为担保,一旦你出现了违约,贷款人就能将你的房子卖掉,挽回自己的损失。个人贷款通常是无担保贷款,你不用提供任何东西就能获得一笔钱。如果你破产了,贷款人对你的资产没有要求权。为了补偿贷款人承受的这些附加风险,通常无担保贷款会收取较高的利率,一般是 10%~16%,或者更多。它取决于当时的利率水平。

只有在某些情形下,你才应该考虑使用个人贷款。比方说,为了较大幅度地降低债务的利息成本,或者是要支付保险费这样的大账单。其他的情况免谈。借钱去度假,这是人们常犯的一个大错。这是在用短期的快乐换

取长期的痛苦。度假应该是在日常的紧张工作之余去放松一下。如果你借债去度假，痛苦也就从你一下飞机的刹那开始了。赚来的度假会让人更享受，也更值得。

眼不离路面，手不离方向盘

借钱买辆名牌车是很傻的行为。你是在借钱买一种将要快速贬值的東西，与此同时，贷款数额却在上升。

然而，生活并不是黑白对错这么简单。有些事情情有可原，而且每个人都是独立的个体，都有自己的生活方式。比如说，你的工作需要经常在路上跑，而公司没有给你配车；或者是工作单位离家一个半小时的路程，没有公共交通可以利用。

如果你没有车，你就会失去工作。要是你没有钱，使用一小笔贷款买辆质量不错的二手车将是个明智的选择。它能让你获得这份工作并赚些钱。

学生贷款

学生贷款是学生一族的梦魇，它是大多数受过大学教育的人都要面对的问题，其总数已经达到了 100 亿美元。关于偿还学生贷款的好处有多种说法，我们一起去见识一下。

高等教育应该是人们增长智力的时机，是争论问题、形成世界观的阶段，也是学习技能、让自己变成社会有用一员的平台。

饮酒作乐、彻夜泡吧、在课堂上睡觉、用一个下午塞入本该一学期学完的东西、在计算机房给朋友们发 E-mail 消磨时间，这就是大学教育。第一年的课程就在应付宿醉中睡过去了。学生贷款很可能就是压垮你那虚弱神经的最后一根稻草。几门考试没过，谁介意？学生贷款变成了很多年轻人生活



中的一部分。当你走出校园开始工作时，这个看法就会开始转变。大学不是免费午餐，学生贷款迟早是要还的。

如果你的父母很聪明且上过大学，你会吃惊地得知大学曾经是免费的，就像小学和中学一样。不幸的是，时空骤变，因为就业市场的不稳定性，越来越多的人在接受着更多的教育。这么多人进入大学，政府没有能力完全负担高等教育，于是引入了学费和学生贷款。

学生贷款的偿还取决于你的收入。如果你的收入达到每周 288 英镑，也就是每年 15000 英镑的话，拿出税后收入的 9% 左右开始偿还贷款吧。政府总是在提醒人们说，学生贷款是不用付息的。这没错。但随着生活成本的提高，它的数额也在上升，通常能以每年 2%~3% 的速度递增。这就意味着，如果考虑通货膨胀，你的债务每年都要重新评级。它没有因为征收利息而增加，但随着时间的推移，它要按照现值计算。政府希望能尽快收回贷款，它会给那些聪明的储存了足够多钱的人一些折扣，让他们为接受教育先交付一笔定金。当然，这也取决于新的一年里的情况的变化。

如果你发了笔横财，比如说继承了一笔遗产，或者是发了笔奖金，你可以选择偿付部分学生贷款。

我应该偿付学生贷款吗

年轻人是应该清偿学生贷款，还是把钱用于投资？这是我经常被问到的一个问题。

在整本书里，我提供建议都是依据自身的经历。如果没有在我身上加以验证，我就不知道该如何建议人们去做正确的事情。基于对自己的财务选择和合理预期回报的分析，我选择清偿大部分的学生贷款。在澳大利亚，政府对一次性付清学生贷款的人给予 15% 的折扣。即使是在股票市场上，也很难持续保持这么高的收益率，所以这种做法是很值得的。在英国，没有这样的折扣，没必要效仿这种做法，尤其是当你有一些高利率债务的时候。

如果因为某些原因让你有了足够的钱，比如说中彩票或者是继承了遗产，你当然应该考虑清偿大部分或者是一次性付清所有的学生贷款。当然，这是在你没有其他高利率债务的情况下。如果你没有足够的现金一次偿还，



那就最好用你的一点儿储蓄开始一个有规律的投资计划。

还清你的债务——一个行动方案

赤脚投资者的债务缩减计划十分得简单。一些理财的书想利用复杂的图表公式以及每周计划书教会你控制债务。别理那些。你让自己陷入债务，现在是自救的时候了。

摩洛克乐团(Moloko)这样唱过：最好的时间就是现在。我同意。把你所有的钱都用在脱离债务泥潭上，忍受尽可能多的痛苦，直到还剩最后一分钱，你将收获一份真性情。

假如你把一切都用于清偿欠款，就不仅能用比想象中快得多的速度完成任务，还能培养出一种特性，它能保证你一旦最终走出了债务，将以更快的速度接近自己的目标。不朽的戈登·盖克在《华尔街》这部电影中曾说过：圣诞节结束了，生意归生意。想保持领先，想实现那些为自己设定的财务目标，你就得还清债务。

不管你处于什么样的境况，现在都把你的债务摆到桌面上，认真地看待它们，找出一个最快的解决办法。越快越好。

债务金字塔

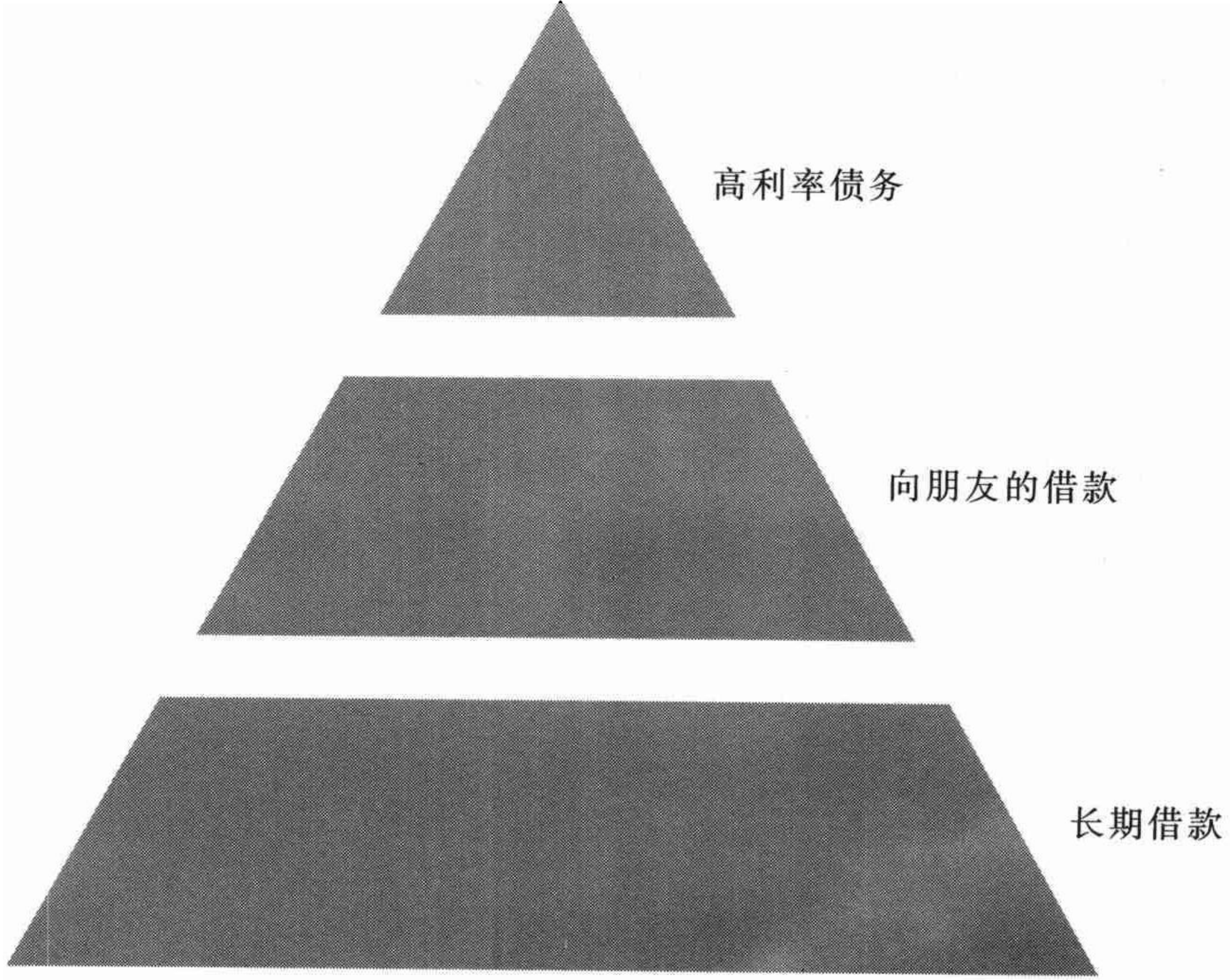
陷入债务的麻烦在于，它会在各方面打击着你。一些长期债务比如汽车贷款、信用卡欠款，甚至还有从朋友那儿借的钱，你都要把它们还清。但是由于人类的天性，大多数人不仅最终没有把它们一一清除出境，反而像外祖母进了歌舞厅——头晕目眩，止步不前了。

债务金字塔简介

经得起时间考验的债务金字塔其实很简单，即使是杰西卡·辛普森也能看得懂。它的基本原则就是先还清利率最高的债务，然后沿着金字塔往下按顺序清还，直到所有的债务都还清。

金字塔被分为三个独立的部分：高利率债务，向朋友的借款以及长期债务。将所有的债务都摆到台面上，包括你向家里或者是朋友的借款，把它们按照以下两个标准分类：

- 应付利率
- 应还总额



高利率债务：包括所有你需要支付最高利率的贷款。对于大多数人来说，它应该包括信用卡贷款，透支现金，财务公司贷款，无息贷款等。将它们按照应付利率的从高到低进行排列。

向朋友的借款：写下所有你欠朋友的款项。将它们加总起来。也许你认为朋友们应该早就忘了，那么问问你自己：我是不是也忘了别人欠我的钱？如果你有过和朋友金钱往来的经历，你肯定会发现，这种事情通常会让朋友关系变得紧张。和朋友之间保持良好的关系，这是生活中最重要的事情。为了 20 先令就破坏了它，这是很愚蠢的事情。还清它们，去赢得朋友们的尊重。

长期借款：包括汽车贷款，个人贷款和学生贷款。

在金字塔中详细地写上它们，你就能对自己所欠的钱有一个简单的印象。



尽快脱离债务泥潭

在详细记录所有的欠款之后，就该积极主动地偿还它们。这也许是个让人沮丧的任务，但通过使用金字塔的方法，投入你的时间、精力和金钱，你就能把从最昂贵的债务到长期的债务逐一清除，一个一个地和它们说再见。

去看《杰瑞·斯普林格》……

喜欢在白天看电视的话，你也许会发现，金融公司常通过一些诸如《杰瑞·斯普林格》(*Jerry Springer*，著名的脱口秀节目)和《犯罪现场》(*CSI*)这样自炫博学的节目做广告。

这些广告将目标锁定为那些陷入债务中的人，并为他们提供债务重组的神奇方案，帮助他们摆脱麻烦。其中的一些公司名气很大，当然《杰瑞·斯普林格》所请到的一些嘉宾也是名声在外。但我还是建议你远离它们。大多数情况下它们是在帮自己多收一些可耻的费用。和这些公司打交道，你也许会比《杰瑞·斯普林格》中的嘉宾陷得还要深。

债务重组

一个简便好用的财务原则是，偿付个人贷款(包括学生贷款)的数量不应超过每周可支配收入的15%。如果你超出了这个范围，或者是拥有大量的高息债务，可以考虑债务重组。

债务重组本质上是再借入一笔能包括你的所有债务的贷款，然后再通过你的银行进行结构化的偿还。大多数人把债务重组视为一条出路：它和抽脂手术练习一样，都允许失败。债务重组的好处是，它能大大降低你要支付的利息，而且能让贷款偿还变得有规律，因为贷款机构(通常是银行)会直接从你的工资卡中扣除应偿还的数额。毕竟你是有工作的，不是吗？把所有的债务放在一个篮子里，也能削弱你在债务遍地都是时的那种麻痹思想。

如果你想进行债务重组，先预约拜访一个独立财务顾问机构，要是能和市民咨询办公室(Citizens Advise Bureau)或者授信局(Credit Action)这样提

供财务咨询的机构对话就更好了。

破产

假设你完成了债务金字塔的步骤，但这时的债务状况出现完全失控状态。你的收入没有了，没有任何指望能在近期内还清债务。而且你十分确信，信用卡公司已经雇佣了一个“职业杀手”正在到处找你。你考虑过使用债务重组，但即使你把所有的债务放到一个篮子里，你将来也不会有足够的钱偿付，而且你作为投资持有的米力瓦利合唱团(Milli Vanilli)签名的专辑《都是雨惹的祸》(*Blame It on the Rain*)也没有出现预期的价值增长。

不用我说你也知道，处在这么严重的债务中会面临着怎样的压力。但是在你逃到境外，躲到“阳光海岸”之前，还有一个可用的选择：破产。

字母 B

对于一个陷入巨额债务中的人来说，破产应该是最后的办法了。不用说，在你走这条路之前，一定先问问你的财务顾问有没有其他选择。

现如今，人们谈到破产问题的时候，就好像它是一张免交罚款的出狱卡——债务被一笔勾销了，你拍拍手，然后重新上路了。对于一些有野心的生意人也许是这样。对于大多数人来说，它决不是从头开始那么简单。当你宣布破产之后，必须把所有的现金和资产交给法院指定的托管人掌管。法院有权卖掉它们偿还你的债务。在破产期间，你不能借款，而且要交出护照。这就意味着没有法院的允许，你不能出国，度假安排近期也不容许出现在你的日程表上。这仅仅是个开始。破产也许能轻易地将你的过失一笔勾销，但是它的成本是巨大的。你的破产详细资料要保存在信用档案中达7年之久，并在公共档案中永远留存。登记为一个破产户对你以后的生活将产生深远的影响。你会发现未来将很难获得贷款，职业选择也可能受到影响。

当你年轻的时候，前面的路还很长。毕竟名字上有个污点是谁也不愿看到的事情。



核对信用记录

每个人都有历史记录。也许你是个内心坦白正直的人，同意一夫一妻制的观点。但也有人会花些时间到处拈花惹草，在这个过程中就产生了复杂交错的记录。不管是哪种情形，我们在单身的无忧无虑的年代所做下的事情，最终对未来的某段生活产生影响。信用也是一样。

想知道《老大哥》是否在注视着你？肯定是的，而且是三兄弟。它们是 Experian、Equifax 和 CallCredit。这些公司都是情报中心，拥有那些有贷款或者是信用卡的人的相关信息。我们大多数人都被涵盖在内。贷款人能利用这些信息评估你的信用度，一旦他们在你的档案中发现让人紧张的信息，你获得贷款的机会也就相应地降低。信用卡、汽车信贷、商场信贷以及家庭信贷都一样。这些公司不仅拥有你的所有重要的信用评分，也记载着你过去 5 年内的融资申请和调查情况，以及法院的起诉记录和你破产的详细资料。

还觉得没什么？如果我告诉你，一旦还不清账单，他们还能往你的记录里添些什么呢？

现在请注意了。这些公司往你信用档案里规整地记入一些信息，一定是有重大关系的。但是在这个我们所生活的疯狂的科技世界里，错误在所难免。涉及个人信用度这么重要的事情，我们更希望别出什么问题。如果你过去有过什么麻烦，那就赶紧仔细地查看你的档案。如果你正在申请一笔贷款，就应该行动在贷款机构前面，它们很可能会去查看的。没有很好的信用评级，你得拼命地陪上笑脸。

这听起来有些神经质，但还是有机会翻身的。如果你因为档案中的某些问题被拒绝贷款，贷款机构会建议你拷贝一份资料回去，你就可以核实详细问题了。法定的信用证明机构为你提供了查看信用记录的机会。信用证明机构有电话和网站两种服务，花 2 英镑就可以获得一份信用档案的文件拷贝。一旦拿到它，仔细地通读一遍。如果你确信其中有错，你有权让它们获得更正。一份不良记录伴随你的时间将比你 14 岁时获得的詹森·多诺万的胭脂鱼还要长。因此，确保你档案准确无误、内容常新，这是很值得的。



经营“魔咒账户”

WORK YOUR MOJO

赤脚计划步骤 4



赤脚计划步骤 4 才是真正的主菜。在前 3 章中,你已经设定了激励自己的目标,理顺了支出计划,并且还清了包括压在箱底的一切债务。这些步骤为你创造财富打下了坚实的基础。现在拿出你在第 2 步中所设立的第 3 个高收益账户——“魔咒账户”,通过投资改变你的收益。坚持你的魔咒计划,直接将你工资的一部分存入到账户里,你将迅速成为一个百万富翁。

- 不需要投入很多钱,也能成为百万富翁。
- 不需要专业的知识去琢磨买什么股票,或者经济是如何运转的。
- 不需要花费大把时间关注你的投资。
- 用 250 英镑也能开始,每天追加 1 英镑。

本步骤将向你介绍获得“魔咒账户”的办法。你只需花不到 1 个小时的时间就能建立 1 个账户。





卑微的开始

小孩也投资？除非是像《天才小医生》(*Doogie Houser MD*)里那样拿着医生工资的少年天才。我不是少年天才，但是我的职业倾向在小时候就根深蒂固了。

人们常说，父母通过孩子继续他们的生活。一天晚上，在和一堆朋友消受一些啤酒之后，我终于意识到这句话是多么得正确。史蒂夫告诉我们，他还是孩子的时候，他爸爸经常在星期天的早上把他从床上拉起来，让他帮助修补家里的汽车。他根本不知道，他的爸爸正引导他成为未来的技工。史蒂夫自己也承认，那些个星期天早上对他培养对“重金属”的兴趣大有帮助。

我自己也一样。我的爸爸在澳大利亚的乡村长大，从没有接触过正规教育。值得颂扬的是，他成为了一个成功的商人，而他的知识大部分都来自不断的尝试。尽管他没有什么管理证书，但总是对投资很热衷。跟史蒂夫的爸爸很相似的是，从我很小的时候，他就培养我这方面的兴趣。11岁的时候，我的工作之一就是帮爸爸开信箱，将账单和支票进行分类。经常有一个来自BHP(澳大利亚一个很大的矿业公司)的厚信封放在桌子上。爸爸就会坐下来对我说，他拥有一家全世界最成功的能源公司的部分股权。公司挣到了钱，他就能从中分得红利了。年幼的时候，每个孩子都会将他的爸爸视为英雄。所以“爸爸是个大公司的合伙人”的念头冲击着我幼小的心灵，后来我知道这是他计划的一部分。

有一天，我的爸爸向我提议，如果放学后为他做些临时性工作，他会给我一笔津贴，不出几个月，我也能自己买BHP的股票。在那段时间，我擦地



板、送东西、洗窗户，直到最后有了足够的钱买入一股 BHP。虽然是爸爸在向我兜售“股份”，我没有法定的所有权，但这不重要（嘿，我才11岁，能知道什么《证券法》？）。每天爸爸都会打开报纸，教我如何查看 BHP 的股价。它有时升有时降，这不是问题。毕竟，种子已经播下了。

十几岁的时候，我总是做一些兼职工作。比如，在当地的公园卖热狗，用我的 BMX 单车运送传单，为当地的星期天足球队送水。大部分工作都是短暂的、一次性的，只是补充了我父母的财产，当然不够自在地生活。澳大利亚的雇佣法规定，必须年满 14 岁零 9 个月才可以参加工作。所以在我 14 岁零 9 个月那天，我去了就业市场。在 Safeway 超市，我走进了有偿工作的世界。

我的杰出的职业生涯在 Safeway 的熟食店开始了。让我沮丧的是，我是这个团队中唯一的男性，还要被迫戴一顶纸帽子和一个冷切熏肠模型。每小时的工资大约是 3.5 英镑——这不是能让我在短期内挑战“星期日泰晤士富豪榜”的赚钱方式。直说吧，我讨厌这份工作。从意大利腊肠到葫芦八宝鸡，真是糟透了。更糟的是，成群结队的朋友们不断地到超市打量着我的纸帽子和鲜艳的红领带……我是个苦闷的内心扭曲的年轻人。数周过去了，我注意到自己的小金库慢慢地涨起来。毕竟，我也学会了喝酒、聚餐，听“野蛮男孩”（Beastie Boy）。我 15 岁了！之前唯一的花费就是偶尔在学校的小卖部挥霍一把。

查理——一个财务咨询师，是我的老客户之一。他鼓励我把钱拿出来，投资一只共同基金。我的爸爸过去一直在刺激着我的投资热情，因此我决定试一试。有一天，我在查理的办公室拜访了他，看到了很多小册子，上面列出了很多可供投资的基金。

让别人去做苦累的工作

共同基金：和其他投资者将钱汇集在一起，寻找一位保守的开着保时捷的基金经理代你投资。基金经理会向你收取相关的费用（这解释了保时捷的来源）。他们将代你做出艰难的决策，你无需做任何事情。

查理给我提了一些保守的建议，告诉我该选择哪类经理人，该考虑哪类投资。不幸的是，查理没有意识到，一个 15 岁的男孩自以为对实际情况的了解比地球上任何人都要多。

我选择基金的方式很可能和大多数人一样：看看所有基金的历史业绩，选择过去几年内收益率最高的那只。我选择的基金叫做“特殊情况基金”，这是一个充满想象力的名字。顾名思义，该基金的发起者是想利用人们预想不到的情形谋利：干旱，洪水，某 CEO 离职，金价上涨，以及一切你能想得到的事情。他们把赌注押在上面。在前几年，“特殊的情况”还相当得多。但就像墨菲法则（Murphy's Law）所讲的那样，在我把血汗钱投入进去的时刻，“特殊情况”变成了随处可见的普通状况。唯一的“特殊情况”就是一年后我的钱蒸发了 30%！我愤怒了。这群笨蛋怎么能弄丢我的钱？

当时我并没有感激这件事，但我确实从中吸取了教训。因为这次溃败，我给自己定下了几条新的投资原则，第一条就是永远不投资自己弄不懂的东西。说实话，我并不知道基金经理们用我的钱在做些什么，他们的投资方法是什么，甚至“特殊的情况”都有哪些我也不了解。我不是在投资，我是在和那些家伙赌博。他们说不好会吃错药，把钱押在“猎狗比赛”中的 8 号狗上。

这件事过后不久，我中学的贸易课老师宣布我们班要参加全国中学生炒股大赛。大赛给每个参与者 25000 英镑的虚拟货币去投资股票市场，并根据他们的投资业绩每周进行一次排名。在第十周结束时，谁能把原始的 25000 英镑变成更多的钱，谁就是获胜者。碰巧，我成为游戏中成绩最好的人之一——注意这个词：碰巧。让人苦恼的是，这个游戏教给学生的不是如何去投资。它要人们持续两个月选择最好的股票——在过去的千年里，没人能一直保持这种成绩。这更像是个赌博而不是投资。

赌博和投资经常被人混为一谈，就好像它们是同一回事，但这只是针对那些一无所知的人而言。你听见人们说在股票交易中获得一次大胜利，这和老虎机上碰运气简直是姐妹篇。



赌博=日间交易=投机

互联网繁荣的时代，全世界成千上万的人抛开朝九晚五的工作，变成了一个“商人”。他们通常会穿着缝有倒 Y 形缝的内裤，坐在家中的电脑前，利用在线股票经纪账户买进卖出主要的几只高科技股。市场兴隆，财源滚滚……的确有人赚了钱，但历史表明，不是那些日间交易者（冲客）——他们多数到最后损失了大部分钱。

赌博性在我们国民的心性中根深蒂固。当我们谈论起股票买卖的时候，并没有称之为赌博，而是给它取了个高贵的名字——投机。“赌博”这个词让人联想到这样的景象：一个中年的老烟枪，玩着吃角子老虎机。投机就有股神秘气息，它让人激动，引人思考，而且充满着变化。在我做股票经纪人的日子里，我从没有看过谁能通过投机致富。

不幸的是，中学没有“财富 101”这样的课。学校原本应该开设这样的课。在下面的章节里，我将告诉你另一些无价的信息。

成为百万富翁的理由

复利（世界第八大奇迹）

你现在正坐在舒适的座椅上吗？你是否曾经把自己封闭起来，远离电视、妈妈、女友/男友、妻子/丈夫、邻居和狗？很好。如何有能力去追逐自己的路？下面就介绍一个最重要的法宝。如果你理解并运用了这些知识，就不必再穿着一件白衬衫继续工作 40 年，才能成为个有钱人。你也不必问“谁将成为百万富翁”这样的问题——你就是未来的百万富翁。还有什么额外的要求吗？你几乎不需要亲自做什么工作。

听过“时间就是金钱”这句话吗？它说的就是复利的力量。复利本质上就



是以利息为基础计算利息。我们来做些数学运算。如果你往定期存款账户存入 100 英镑，年利率 5%。1 年后挣得的利息是 5 英镑，余额总计是 105 英镑。如果你决定不花掉 5 英镑的利息，而把 105 英镑再存入定期存款账户，利率仍为 5%，第二年你将获得 110.25 英镑。把这些钱再存 1 年，你会获得 115.75 英镑。

我是个虐待狂吗？我和你谈论财富，谈论不需要费力气也能获利，现在给你的确是一堆数学和一个在 20 世纪 70 年代的教材上都能查到的定义。这是一个伟大的财务之谜。它很简单易懂。在你厌烦地扔掉这本书之前，让我把这些数学和解释抛到一边，看看能否把这些经得起时间考验的原则运用到有意义的例子中去。

这是 1973 年的夏天，莎拉和琳达这两个大学室友毕业了。莎拉发现，她为获取文学学位而选修的陶器学，并没真正对她的职业发展有什么帮助。她选择了一份秘书工作，挣着微薄的薪水。琳达以法学优秀毕业生的身份毕业，在一个有名的法律事务所获得了一份高薪工作。莎拉担心自己永远走不到前面，因为她的薪水只有琳达的一半。她决定每年坚持留出 2000 英镑，投资一家平均年收益 10% 的管理基金。另一方面，琳达觉得过了多年拮据的学生生活，既然现在是一名高收入的律师，是该报答自己的时候了。她是一个“购物治疗”型女孩，挥霍完现金，就靠一张又一张的薪水支票度日。

10 年过去了，现在是 1983 年。莎拉决定不再投资，开始花钱购买一些 1980 年代的必需品：上班族的垫肩套装，啫喱膏，大制式电视录像机，还有迈克尔·杰克逊的专辑“Thriller”式的拉链外套。她因此放弃定期的投资习惯，并且从此不再投入 1 分钱。琳达则觉得，当了 10 年的购物狂，她没有留下任何多少有些价值的东西。她决定每年拿出 2000 英镑，投资到与莎拉相同的那只基金中去。

回到现在：莎拉和琳达现在都 50 出头，她们相遇并比较财产。在过去的 20 年里，琳达共投入 40000 英镑，现在增长到了 125000 英镑。莎拉投入的只有琳达的一半多，而且最近 20 年没有投入 1 分钱。她的账户余额为 230000 英镑，几乎是琳达的两倍。即使后者每年继续投入 2000 英镑，她也赶超不了莎拉。简言之，莎拉享受复利计息的时间比琳达要长。这个故事的残酷结论

是，即使琳达每年继续投入 2000 英镑，她也永远赶不上莎拉了。

“72 法则”

有一个公式可以用来计算复利。先不要将眼睛移开。我曾经训练过 8 岁的小孩用这个公式在大脑中进行复杂的复利计算。它被称为“72 法则”。要算出多长时间投资能翻一番，它是一个十分简易的办法。

它的操作方式是用 72 除以收益率。所得的结果就是你的投资翻番大约要花的时间。假如收益率为 10%，那么投资翻番的时间就是 $72/10=7.2$ 年。

我知道很多人很难相信数学很容易，但它确实是！在你下次的聚会上试一试。没有什么比一个女孩会用大脑就能进行复杂的财务计算更性感的了。男孩子们，忘了什么信息素，来一段复杂的数学运算，她马上就会跟你走的。

当我把莎拉和琳达进行类比时，人们常会发现，这个过程中新产生的问题比它已回答的还要多。很可能你现在就想发问了。

让我们以银行账户为例。每个月你都会基于账户余额获得利息。如果你不提取收到的利息，而把它追加到本金上，下个月银行就会以你的原始本金和第一期的利息为基础支付利息。

让复利为我们工作，我们会获得高收益，每次利息支付时，账户中的钱就越来越多。明白了吗？

问题：听起来不错。但我对投资一窍不通。

回答：要成为“莎拉”这样的人，你需要的所有信息都在这本书中。你不需要每周花费数小时分析公司状况，或者是弄懂复杂的专业术语。

问题：投资听起来很了不起。但是它需要一大笔钱——而我现在分文没有。

回答：把薪水的 10% 存入“魔咒账户”，遵循这个计划，你也会有钱。无需我的帮助，也无需一大笔钱，你就能轻松地和那些大亨们一同玩乐了。他们马上就来了……



问题：太让人失望了。对于 20 岁的人来讲，这是个很好的建议。但是我 40 了，太晚了！

回答：复利教给我们最根本的东西就是尽早投资。很显然，它对任何年轻人的账本底线都有巨大的影响。他们想趁自己还没到品味红酒或者看《全景摄影》(Panorama)和《提问时间》(Question Time)这样的岁数之前，打点好自己的财务。但它并不歧视老年人。

问题：我理解复利——它能让我在老的时候变得有钱。但我没打算变老呢！静脉曲张、秃顶、髋关节置换，这不是我想要的。我不想为老年做什么计划，而是想为该死的现在做点什么。

回答：如果你遵循了这个计划，年老的时候会成为有钱人。这是多大的一件事啊！我不想靠延期支付计划而活，希望你也不是。

有人经常对我说：我想挣很多钱。事实是他们经常想让我为他们挣很多的钱。我说其实你们并不想挣很多“钱”。接着我解释说，钱不过是一张纸，本身不代表任何东西。那时候他们认为我有失冷静。

人们并不想为“为钱而攒钱”。他们追逐的是金钱能带来的东西，不管它是权力、威望、舒适还是快乐。他们相信，钱是有意义的。钱让我们按自己的方式生活。它我们的生活围起高墙，而不需要任何形式的救济。当然了，如果你哪天开始了这个计划，你就会有足够的钱买你想要的“玩具”。

压力是个杀手。大多数人的压力是什么？当然是钱，准确地说，是在生活中缺钱。在生命的旅途中——你——却将处于独一无二的状况：看着自己的钱不断增多，也没有财务上的危机，并有时去关注比钱本身更重要的事情。

气喘吁吁的百万富翁

假如说你遇到一位新朋友——特别的朋友，她的性吸引力具有和癌症一样的“威胁”（而你的父母做不到这一点）。这使得你戒掉了 1 天 30 根烟的瘾。假设你的“特别的朋友”读了这本书，建议你把 50 英镑的买烟钱投资到我们即将讨论的全速运转的“魔咒账户”中去。还假设年平均利率为 10%，而且爱的力量促使你每周都把买烟

钱投入进去。计算结果如下所示：

1 年	=	£2528
2 年	=	£5309
3 年	=	£8368
4 年	=	£11733
5 年	=	£15434
10 年	=	£40292
20 年	=	£144797
30 年	=	£415859
40 年	=	£111892

你的选择

对你来说，投资意味着什么？这取决于你的热衷程度。你的反应要么是觉得它伤害了你的兴趣，要么是让你作呕。对于大多数人来说，它很可能就排在记事本上的第九条左右。你应该抽空来做这件事。它应该排在停止吸烟，或者是放弃周五晚上聚会，不再以宿醉迎接周末开始这样的决定之前。

无论你是否意识到，在思考“投资”这个事之前，人们已经在投资了。我们投资人际关系、朋友关系，甚至职业发展。这里通常没有资金转手，我们更多地是投入自己的时间、精力、想法和感情。那些“投资”于对自己而言重要的事情的人无疑是最成功的，不管它是人际关系、职业生涯还是金钱。我承认这里我有些像奥普拉·温费莉（美国著名脱口秀主持人），但它是用不同的方式表达了相同的概念。

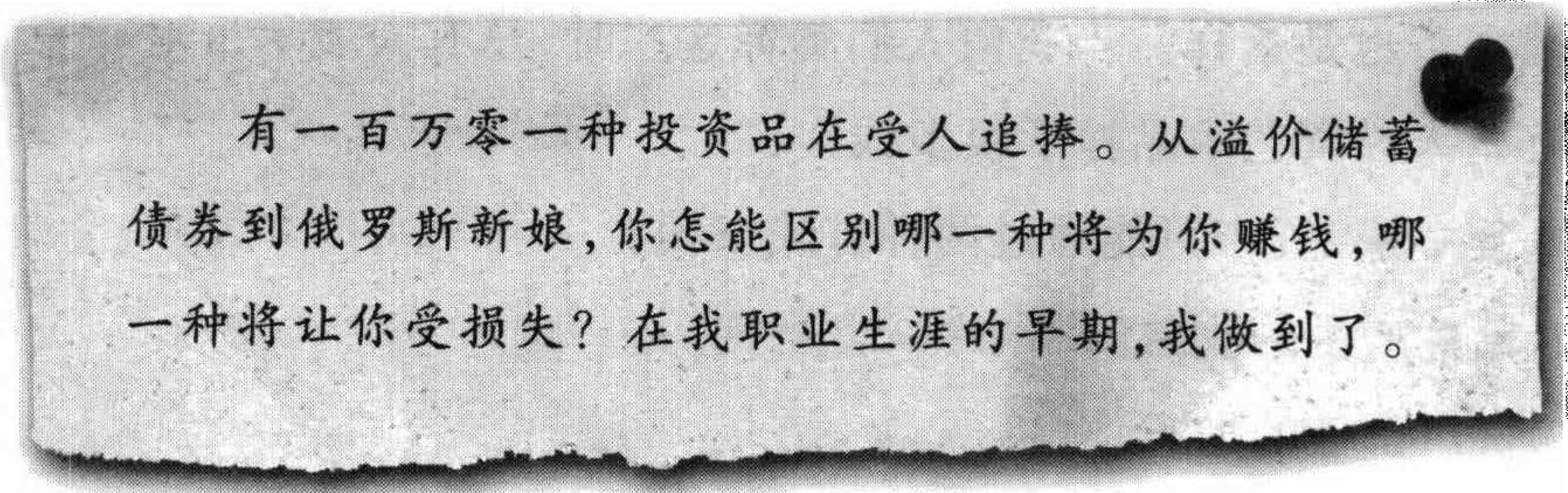
不妨直说，投资受到了严厉的指责。客观地讲，对于投资是什么，大多数人都有一个错误的观念。这不是我们的错，我们是被电视和电影收买了——那上面尽是一些穿着五颜六色夹克的狂热商人们像艾迪·墨菲那样全力挥舞双



手的情景。更糟糕的是像《华尔街》这样的电影，它描绘了睾丸激素刺激下的贪婪，在那里财富的得失就在眨眼之间。这种投资的确存在，就像是帕丽丝·希尔顿确实也有演艺生涯（家庭电影和卖座电影）一样。实际上，大多数投资者就像是你我这样的普通人。

我是一个股票经纪人，我的工作就是帮助人们把钱投入可随时间增值的长期资产。这就是你想要的结果。没有惊慌的电话，没有买进卖出，你只需要锁定、买入然后遗忘。

搜索调查



有一百万零一种投资品在受人追捧。从溢价储蓄债券到俄罗斯新娘，你怎能区别哪一种将为你赚钱，哪一种将让你受损失？在我职业生涯的早期，我做到了。

在损失了血汗钱之前，我一直像大多数十几岁的孩子一样，认为人们过了30岁就不知道自己在说什么。我也有足够的雄心相信自己能玩转这个市场，但是不断减少的投资额否定了这一点。我意识到，也许现在该重新思考我的战略了。

我决心扭转财运，所以开始学习任何与投资有关的东西。我向资深的股票经纪人和财务顾问进行咨询，和我爸爸长谈，去读手边一些关于投资的资料。我的学习之旅和尝试研究异性同时进行着。在开始的努力中，我了解到了一些东西，比如说“女人喜欢花”，于是就暗地里想：“好，我理解了女人。”学习投资也一样。我刚学到一些有意义的东西，接着又获得另一些经验，完全推翻了先前的信仰（这很像去了解女人）。无论我阅读什么，面前总是一堆贝塔系数、比率、收益率、变量和复杂的表格。让人迷惑的是，关于什么是最好的投资，怎样才能赚到钱这样的问题，几乎我读到的每本书都有不同的回答。似乎每个人都在推行着不同的投资方式。



我坚定地认为，剥开一个话题，就能显露出它的逻辑。为什么投资应该有所不同？事实不是这样。只是因为涉及到钱，人们变得有些疯狂。其实它很简单。当你去投资的时候，本质上是将储蓄投入到一种资产并想从中获利。但什么是资产？我决定要弄清这个问题，并开始询问一些专家，对于他们来说资产是什么。我得到的答案是：股票，家庭住房，盈富基金，垃圾债券，金银，期货期权，定息债券，现金。也有人谈到了艺术品、邮票、古董家具和老爷车。

真是一个噩梦！面对这些从所谓的专家那儿得来的相矛盾的选择，我怎么找出哪个才是适合我的最佳投资？我了解和遵守的定义是：资产就是能往你的口袋里放钱的东西。看到这一点，我迅速发现，各种类型的古董不支付红利、租金以及任何形式的收益。艺术品、老爷车、邮票、1980年代的拉拉队裙甚至金条也是这样。当我向人们解释这些时，总有人表示反对——“我就知道有些人投资艺术品挣了很多钱”。

重复一遍，资产只能通过两种方式生钱：

1. 自身产生的收益（往你的口袋放钱）。
2. 资产价值的增长。

在《金钱的动力》（*Motivated Money*）一书中，作者皮特·桑希尔把投资第二种资产称为“博傻理论”（greater fool theory）。他指的是，因为这种资产自身不产生收益，人们只能依靠一种方式挣钱，即有笨蛋用比原来买进时更多的钱买走这件资产。

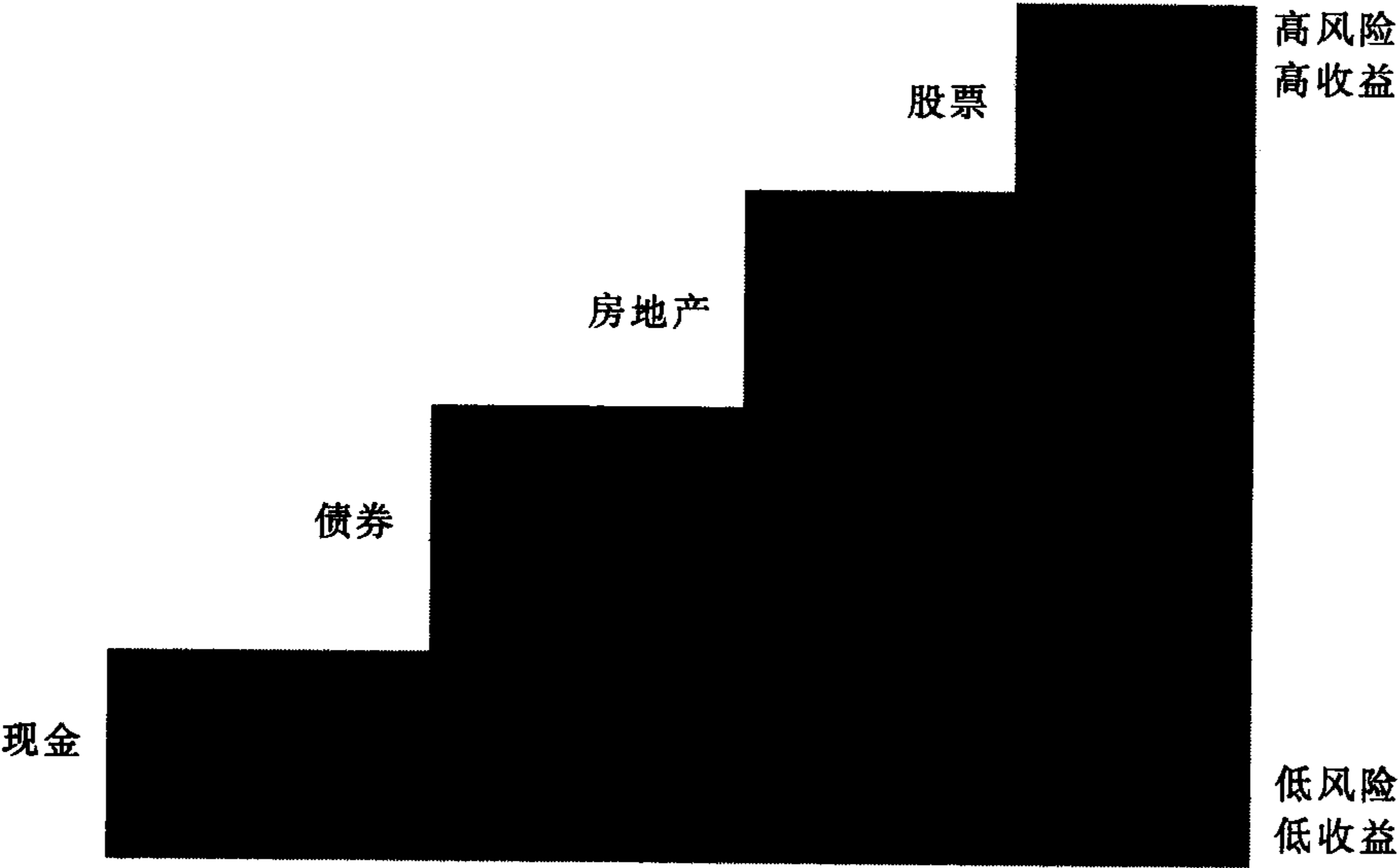
选择投资品的过程越来越清晰了。现在我知道，如果有需要的话，我可以买入中意的艺术品，开辆老爷车以代步，甚至把合租的屋子里装满古董。但是说到生钱，主要只有三类资产能产生收益——通过租金获取收入的房地产，通过借款人支付利息获得收入的现金和定息债券，以及支付红利的公司股票。

危险的生意

从“特殊情况基金”的溃败中挣扎出来之后，我也和我的那些辛苦钱分手告别了。现在要知道，我已经读了所有有关投资的东西，我知道如果投资复利产品，我将成为一个富人。但是尽管我读过手边一切有关投资的东西，

这一次却不同，我在投入自己的钱！如果像上次那样我损失了 30%怎么办？或者是大部分呢？风险是投资者最难把握的事情。

有些不成文的规则是人人皆知的：和配偶的姐妹保持距离，地位低下的人才穿双层牛仔，在一次浪漫的约会之后邀对方回家“喝咖啡”实际上并不是为了喝咖啡等等。在投资领域也有一个所有投资者都知道的不成文说法：高收益，高风险。下面我们以“收益型资产”为例进行说明，



现金：包括你钱包里的钞票，日常性银行账户，储蓄账户，现金管理信托。现金管理信托本质上也是一种储蓄账户，它是为余额只有数千元的人服务的。所有这些产品银行都是通过互联网支付收益——通常都少得可怜。这是你存储现金最安全的地方，因为这一点，你获得收益也是最低的。

债券：让我们向上迈一个台阶，加大一些风险，进入到债券领域。它实际上包括你借给政府和企业的固定期限的资金。它们会发誓将连本带息还给你，这就是你获得收益的方式。债券的风险稍大一些，因为向你借款的企业可能会倒闭，不能归还你的钱。当然了，这种事很少发生。但也不乏这种可能。不管怎样，如果你在一段时间内放弃对自有资金的控制，如果它有些许



的可能会丢失，你肯定想获得比存入银行更好的收益。风险的稍微增大要求收益的相应提高。

房地产：前面我们已经讨论过，你可以通过房地产的租金获得收益。然而，你同样也能通过房地产价值增值赚到钱，看看伦敦的房地产市场就知道了。当你投资房地产时，你既可以买入房子把它租给一群嗜酒的学生，你也可以和其他投资者一道组成信托，投资商务楼、购物中心、赌场——还可以列出很多很多。我想你已经明白了。这是投资商业地产还是住宅的问题。房地产包含很大的风险，它不仅仅是找个租客的问题。房地产并不是可以“交易”的东西（尽管有人最近在尽力这么做），这主要是因为从寻找买家、融资安排、到定居入住需要持续很长的时间——通常是3个月左右。更高的风险要求更高的收益。

股票：现在说到了我最喜欢的资产——迷人的股票世界。谈到股票，我是指成为企业的共有人，或者是把你的钱和其他投资者汇集到一起，让某个人代你投资，也就是管理基金。就像房地产一样，股票有两种生钱方式。第一个就是企业的股票分配利润（即红利），在管理基金的例子中，就是基金经理所分配的利润。这里需要澄清的是：有时候企业不盈利（或者选择不分配利润），基金也一样。股票的第二种生财方式是通过价格上涨，在管理基金的例子中，就是基金经理持有的一揽子股票的价值出现了增长。但股价会上涨也会下跌，什么情况都可能发生。

投资股票市场包含很高的风险。但你猜会怎么着？它的预期潜在收益率要高于其他可比投资！

通常说来，高风险伴随着高收益。这是个简单的逻辑。如果你的资金有可能丧失殆尽，你就会为冒这种风险要求更高的潜在收益。

我们所做的一切事情都包括一些风险因素。通货膨胀是一种风险。为什么呢？在过去的20年中，历史的通货膨胀达到4%，你的资产的真正价值其

实不值那么多。还记不记得，在第一章里我曾经说过我的爸爸花 20 分买了一杯啤酒？

伴随着这么多的风险，很容易让人持有这样的观点：努力工作，好好存钱，不去冒一丁点儿的风险。这也不是明智的行为。还记得莎拉吗？她把 20000 英镑的储蓄投入到管理基金，30 年过后，它变成了近 25 万英镑！

作为赤脚投资者，我们将投资于自己没完全弄懂的东西都称为冒风险。我知道有些人几乎不了解他们在投资些什么东西。这不仅仅危险，也很愚蠢！但作为理性睿智的人，我们不仅需要了解不同投资的风险，而且要关注硬币的另一面——不能承担足够的风险，你的投资会随着时间流逝被通货膨胀侵蚀，或者是出现短缺，你也就实现不了自己的目标。

人们往往认为，要成为一个成功的投资者，你必须有天赋去选择下一个热门的能大涨的管理基金或者股票。错！一个成功投资人的真正定义是，他首先了解自己为什么投资，定下一个预期目标，然后根据历史平均水平制定一个现实的游戏方案去实现它。让我们看一下过去一段时间不同类型投资的收益率。

主要资产种类的实际年收益率

	现金	债券 (英国政府债券)	股票 (英国)	股票 (美国)	债券 (美国政府债券)
1960-1969	1.8%	-1.1%	4.9%	6.5%	-2.4%
1970-1979	-3.6%	-4.1%	-1.3%	-0.5%	-2.5%
1980-1989	5.1%	7.1%	15.5%	10.3%	9.8%
1990-1999	4.3%	9.7%	14.4%	17.8%	6.1%
2000-2004	2.0%	2.4%	-4.6%	-0.9%	5.3%
1960-2004	1.9%	2.5%	5.9%	6.3%	2.8%
1904-2004	1.1%	1.9%	6.0%	7.1%	2.3%

资料来源：巴克莱资本公司(Barclays Capital)

正如你在表格中看到的那样，每种资产都有无限风光的一段时间。悲哀的是，没有人能准确地知道哪一种资产在下一年能有最好的业绩。有时候股



票是本月的花魁，而来年房地产可能是舞会上的王后，大后年也许是现金占据了头把交椅。

一个叫哈里·马克维茨的家伙发现，一个投资者大部分的收益不是来自于追逐下一个热门的投资，而是因为投资于适当的资产组合（股票、房地产、定息债券、现金）。他甚至因为这方面的成就获得了诺贝尔奖。

分散投资

管理基金能保证你用一小笔钱就能投资各种资产。就像哈里所说的，你的大部分收益来自于对多种资产的分散投资。

没有人知道哪一种资产在来年会表现出最好的成绩。在所有资产中都打下一根树桩，你就能分散并降低风险。

股票是长期的资产选择。“宁做业主不做债主”这句老话仍然很有道理。它的本意是指，拥有一家企业所获的收益比借钱所获的收益要多。也许你会注意到，我之前没有提及股票；也许你也会注意到，从长期看，股票将其他投资击败得狼狈不堪。

我过去的女朋友都知道，就像大多数二十几岁的人一样，我有“承诺恐惧症”。也许是对定居的恐惧，对住进白色的尖桩篱笆的恐惧，或者是对星期天野餐的恐惧；也许是要和他人共用牙刷，或者是面对我永远也不能和一个超级名模睡觉的现实。不管如何，承诺让我浑身发抖。

我敢承诺的唯一一件事就是股票市场投资。你承担的风险越大，收益也就越大。从长期来看，投资于一国或者是世界上最成功的企业被证明是业绩最好的资产——注意这是就长期而言。

有时候当我们处在某个地方时就会想：哪个家伙在享用这些产品和服务，他一定是个暴发户。人们都有过这样的经历。说到投资，我们也应该把钱投资给最大、最著名、最成功的公司。“我是世界上一家最好的公司的共有人，他们和我分享利润。”——从我爸爸向我解释投资的内涵之后，事情并没有什么变化。

沃伦·巴菲特——标准的创立人

我一直都是从最优秀的投资人那里学习经验。沃伦·巴菲特是世界上最伟大的投资人之一，他是一个真正的赤脚投资者。沃伦开的不是法拉利，而且住的仍然是 20 多岁时买的房子。你可能没觉得有什么奇怪。要知道他曾通过投资赚取了 700 亿美元！因为这一点，我选择从他那里听取意见，而不是听商业广告上那个站在法拉利前面的家伙向我兜售财富的秘密。

“投资很简单，但不容易”——沃伦喜欢说这句话。他赚取了数十亿美元，但并不是通过投资高科技股，做操盘手或者是投资热门股票。他赚取财富是通过投资可口可乐、麦当劳、吉列（也就是“男人拥有的极致”）这样的公司。当问他为什么投资吉列，沃伦回答说：“我做梦都知道，有数十亿人每天醒来之后都需要刮胡子。”

几年前沃伦像大多数老人一样，对任何借助键盘的东西都一窍不通。所以当互联网如日中天的时候，沃伦坐在海滩上袖手旁观没买进一股，即使它们创造出了财富。他不懂电脑因此就不去投资。我们都应该遵守这个简单的逻辑。

投资你了解的东西

我的第一次投资就是把钱投到未知领域的典型案例。在这个讽刺性的例子中，如果我投资于自己熟悉的东西，比如说 Woolworths——这个我工作的地方，我最初的 500 英镑也许今天就增长到了 3000 英镑！

畅销书《选股战略》(*One Up on Wall Street*)的作者彼得·林奇是过去 20 年中业绩最好的基金经理之一。他在书中讲到：“在这家公司工作 20 年后，我相信任何一个正常人使用大脑的 3% 就能选出好的股票，而且和华尔街中等专家的水平一样好。”他还讲到，成熟的投资者还有很多内在的优势有待开发。根据林奇所说，因为我们是消费者，通常能在信息碰撞到专业投资者的雷达上很长时间之前就感觉到趋势。而后者把大量的时间倾注在图表和财务记录上。以我为例，我曾经在 Safeway 超市工作过，那时候我们把主要对



手打得落花流水。为什么那时候我没有把一些血汗钱投到了解的公司呢？这就是投资和赌博的不同。

在我生活的澳大利亚，人们以了解某种运动而自豪，不管它是赛马、足球还是板球。那么在追踪你最喜爱的足球队的动态和关注你想投资的企业之间有没有交叉点呢？林奇指出，我们每个人都有特殊的爱好，也就是潜在的技艺。

这个爱好可能就是你的工作。大多数人在工作一段时间之后会对公司的实力和弱点有相当的了解。这和他们对面临的竞争以及整个行业的了解同等重要。你也许对科技、时尚、可持续生活或者是替代疗法感兴趣。无论你的爱好是什么，在股票交易所的牌子上总会有个公司满足你的要求。

在广播节目中，我经常鼓励人们尝试着投资证券交易所上的某些公司。这不仅有很多乐趣，也能让你对公司如何运作以及更广泛的经济角色有更深入的了解。当然了，你也可以从教科书上读到这些，但是只有亲自试一试，才是真正学习的开始。

让他人为你做艰苦的工作

计划你的工作，执行你的计划……

我崇拜那些纵身一跃然后大展拳脚的投资者，但这绝对不是本书的重点。

投资是一种选择。当你消灭了个人的债务，开始把收入的 10% 用于储蓄，你就可以通过管理基金把它们投资于高质量的股票，然后让神奇的复利在你生命的时空里自行运转。

听起来乏味？

在这个满是破碎承诺的世界里，这个策略是投资的基石，它可以让你随着时间的流逝变得极其富有。

我喜欢把自己想象成一个厚道的人。过去我曾因帮助几位老妇人而为人所知，我捐钱给慈善机构，我甚至买了凯莉·米洛（译者注：澳洲天后级歌手，曾患有癌症）的 CD。但是我选择进行长期的投资并没有利他的动机，这



纯粹是自利性的驱动。

了解了复利的神奇后，我的思维方式转变了。我第一次意识到，不管我未来 50 年的职业选择是什么，我都能够追逐自己的路。重要的原因在于，我在年轻的时候善于处理自己赚的钱，而那个久经考验的利率和时间的公式（译者注：指复利）能让我变得富有。

很多人把高收入误解为财富。这是不对的。作为一个股票经纪人，我认识很多一年收入几十万的人，但名下拥有的却是五分之四的英超联盟；我也知道很多人尽管工资从没有达到平均水平，却有数百万英镑可供支配。这让我想起了一句老话：“你不必变富才投资，但必须投资才能变富。”

慢慢变富

本书旨在提供一种全面性的、任何人都可以贯彻的策略。关于如何进行最好的投资，一百万人有一百万种阐述，只有少数能经得起时间的考验。这就是我们集中精力进行探究的原因。如果你希望我讲一些短线交易、期货期权、金银或者外汇交易，那么你要失望了。

投资是指买进资产，并通过长期持有获得收益。财富的箴言数百年来都没有改变，但让人吃惊的是，仍有那么多人希望迅速致富。有很多方式可以变成巨富，但除了中彩票、进行毒品交易以及传播色情之外，速度都快不了。

如果你的父母在 1973 年往股市投入 10000 英镑，它今天的价值大约就是 35000 英镑。他们为什么没有变富呢？我猜想可能是因为抚养孩子成本很高的缘故吧。

神奇的“魔咒”

投资基金主要有三个理由：

- 不必为投资提心吊胆。
- 进行多样化的投资可以分散风险。
- 它的起始资金少，而且能保证你有规律地增加投资，比如说以月为基础。

不再为投资担心

“为了进行投资，你最好选修一门证券分析课程，每周六盯着公司的年度财务报表，一周抽出两个小时关注报纸、投资杂志、商业杂志上公司板块中的财务部分……”真的没必要这样！

我们都知道最古老的职业是什么。很可能金钱管理就是第二古老的职业。如果你对投资不感兴趣，但仍然想让钱为你好好工作，你可以借助管理基金，让专家为你做跑腿工作。这听起来简单，但你要知道有数百家基金可供选择！不管你爱好投资赛马、邮票，或者是木材、国内国际股市……实际上一切你能想到的现实中可以投资的东西，一定会有一只基金代你进行这方面的投资。

好的基金经理价值连城，这仅仅是就“好的”而言——相对于那些一般的经理人以及他们的堂兄弟——没用的经理人。当你品尝着拿铁，巡游在海边发现人才或者是进行橱窗购物的时候，基金经理们正在打理着你的钱。他们要和所投资的公司握手谈判，花数小时钻研资产负债表和历史资料，并且把一生中最美好的部分都奉献在了对所投资公司的调查研究上。

不同的地点，不同的面孔

投资学的基石之一就是多样化。多样化意味着不是把鸡蛋放在一个篮子里。下面就用一个例子进行解析。

我们每个人天生都会多样化投资——这不是在扣一顶大帽子。以你交朋友为例。每个人都有多样性的朋友群。你有朋友，不是吗？大多数人都不会在13岁参加幼童军宿营的时候排斥认识朋友，一个人在那转悠。生活为我们提供了不同的场景和经历，沿途中我们遇到各种各样的人并与他们结成友谊。

情绪型投资

金钱能够诱发一些强大的情绪。人们在娱乐场一激动就会做出错误的决定，比如说把一周的工资押在“黑”上，因为它已经四圈没有出现了。人们总是在那里输很多钱（这就是娱乐场能供应起那么多日光灯用电的原因）。但我们不仅是在娱乐场中被贪婪和害怕产生的激动情绪所左右。有成千上万的书关注着如何调节投资时健康的精神状态。

当投资增值时，给自己一些鼓励；当投资暴跌了，心情变得沮丧，这些都是人之常情。作为一个股票经纪人，我曾看着这样的场景一次又一次地上演：一个客户以4英镑每股的价格买入股票，现在跌到了2英镑。他选择继续持有，希望它将来回到买入时的价格。股市中的前辈们会告诉你的：股票本不知道你花了4英镑买进它！让基金经理代你投资的好处就在于，它能剔除投资决策时的情绪因素。

可能你会有一些疯狂的朋友，他们能和你一起狂欢，一起大笑，你们通常玩得极其痛快。你也肯定会有一些学习上的朋友——勤奋学习型的朋友。临近考试的时候，你可以敲他们的门，然后说：“嗨，这个周末你能给我补补前十周的物理课吗？”你也可能有一些可以倾诉的亲密朋友，在需要的时候他们能让你振作起来。你最好的朋友——也就是那些和你相知多年的家伙，他们比任何人都更了解你，你可以暗中相信他们。

多数人都有不同类型的关系以满足不同类型的需要，每种关系都有一个用途。这本质上就是多样化。投资也一样。在《赤脚投资者》这个广播节目中，我们有一个对讲系统，人们可以打进来获得投资建议。我接到的电话总是这样的：

我：接下来我们接通莫里斯，他想谈论一下便利航空(EasyJet)。请莫里斯继续……

莫里斯：大家好！我想投资便利航空，你知道史蒂罗斯绝对是个猎手，而且它的女乘务员们都很火辣，收取的费用也很便宜……



我：我是便利航空的狂热迷。当我去海外旅游时，我喜欢坐飞机，不喜欢坐船。而且你是对的，它的女乘务员都很有才干。

莫里斯：很酷。我该去投资吗？

我：当然。油价在上涨，飞机的燃油费越来越贵，行业内竞争激烈，而且全球的恐怖分子还扼杀了旅游业……

莫里斯：那我不该去投资？

我：嘿，试一试吧，它只是你很大投资组合中的一部分。如果便利航空失败了，希望其他一些投资能增值，拉平你的收益。

莫里斯：呃，我没有任何的投资。我只是想把所有的钱都投到便利航空上，因为我相信它会涨。

我：如果情况不是这样呢，莫里斯？

莫里斯：有可能像你说的。所以一点儿也不好玩。

我：我同意。

莫里斯：所以我应该多投资几家公司？也许可以考虑交通业之外的公司，比如说零售商特易购(Tesco)？也许银行也不错，它们的业绩一向很好……

我：莫里斯，这是个明智之举。不要忘了，我们只是这个世界上的一个小岛。如果经济崩溃了怎么办？你也许想投资一些海外的公司，它们或许不受英国经济下滑的影响。

莫里斯：但是我只有 1000 英镑！这些钱还不够投资 5 个不同行业的不同公司。更不要说投资海外的公司了！

我：你可以把 1000 英镑投资到管理基金，在那里你把钱和其他投资者汇到一起，并有途径去投资英国以及成百上千的海外公司。

莫里斯：我仍然喜欢便利航空。

我：我们都喜欢，莫里斯。当你投资它的时候，要确保你关心的不是女乘务员，而是你的钱。

一点点增加

基金经理们太喜欢钱了，乃至大多数基金允许你开始时只投入 500 英

镑。在初始阶段,你还可以授权基金每月直接借记于你的“魔咒账户”,将你10%的收入投资于基金。大多数基金都有每月 50 元起步的定期储蓄方案。

这就是赤脚计划强大而有力的原因。它不比你看《犯罪现场》的一段情节花费更多的思考时间。锁定、买入然后遗忘,这就是全部。坚持这个计划一年后,你就会震惊:我有了那么多钱!你说更好的事情?就像在莎拉和琳达的故事中,它将增长成一股巨大的力量,让你去做对你而言最重要的事情!

它是怎么运转的

假如你每周薪水是 450 英镑,也就是每月 1800 英镑,10%就是 180 英镑,这就是你直接借记“魔咒账户”的数量。你已经选好了一家基金公司,并同意他们每月直接借记储蓄的方案,也就是用 180 英镑购买尽可能多的基金。

月份	单价	购买数量
一月	2.00	90
二月	2.20	81
三月	1.80	100
四月	1.50	120
五月	2.00	90
六月	2.30	78

一起来看看你的进展。四月份的时候,当价格降至最低的 1.5 英镑时,你可以买入 120 份。在六月份价格升至最高点时,180 英镑可以买入 78 份。不需要查看图表,订阅投资者时事通讯,或者是搜罗历史经济分析,你就能做到在最低价时买入更多的份数,以及在临近高价时买入较少的份数。要知道连专业的操盘手都不能准确地把握高位低位,你真是一个传奇!

我知道你在想什么——听起来不错,赤脚投资人,但这不就像我自己去这儿买 50 股,去那儿买 30 股?手续费会将我压死的!呃,但是你忽略了一件重要的事情,赤脚投资者是不会掉进这样的陷阱的。先支付你自己的花销,然后再长期内投资于增长性的资产,这种成本平均法就是赤脚计划的中心内容。大多数管理基金都有一个储蓄方案,你可以授权它们每月直接借记一笔固定的数额投资于基金。



选择基金——采购投资品

在“特殊情况基金”上的溃败告诉了我，过去的成绩不能保证将来的结果。这是个简单的逻辑。只是一旦涉及到财务问题，我们的大脑就变成一团浆糊。

看个经典的例子。惠特尼·休斯顿是 20 世纪 80 年代最热卖的歌手之一。一连串疯狂的演出，几百万美元的销量，她的面孔占据了所有的杂志。到了 1990 年代早期，你还愿意试着去投资她吗？玛利亚·凯丽怎么样？她的专辑《音乐盒》(*Music Box*)可是畅销一时。我敢打赌，在发行完这张专辑之后，她的前景非常被看好。我们都知道，这两位艺术家可以说都经历了相当长的“停工期”。她们仍然会频繁出现在人们的闲谈中，但这一次全是因为错误的原因：滥用毒品，婚姻失败。《终极保镖》(*The Bodyguard*)和《星光闪闪》(*Glitter*)这些电影就更不用说了。

管理基金

管理基金并不是一种很难掌握的知识。你同其他投资者将钱汇集到一起，然后让专家为你做艰难的工作。在开始阶段，基金经理向每位投资者发行基金。如果投资者总共交给基金经理 1000 万英镑用于投资，基金经理将发行 1000 万个单位的基金，每单位的基金是 1 英镑。如果你投入了 1000 英镑，那你将获得多少单位的基金？

呃，1000 个单位？说得对，老兄！

当基金经理开始投资这 1000 万英镑的时候，证券投资组合的价值可能会上升，下降或者保持不变。但是基金经理会每天（有时候是每周一次）统计所有投资品的价值，然后将它分配至 1000 万个基金单位。

如果初始的 1000 英镑现在的价值是 2000 万英镑，那么每单位基金就值 2 英镑（2000 万英镑/1000 万单位的基金）。如果基金经理投资于凯文·科斯特纳的作品，并且将初始的 1000 万英镑变成了

500 万英镑，那么每单位的基金只值 50 便士。

这只是一个例子。它很像你上中学时，被迫去观看饮酒过量有如何危险之类的糟糕录像一样。当然了，每个人都有倒霉的时候，但它不会每次都发生。同样的道理，你的基金通常短期内也不会翻倍。如果真的出现了这种情况，那就看看你是不是拥有一位叫杰西卡·辛普森的基金经理！

搜寻一只基金

没必要一想到为自己选择一只基金就呼吸急促。大多数折扣经纪人那里都有“搜索引擎”，它能按你的标准列出有潜力的候选基金的名单。另外，也有一些研究机构专门进行基金的评级。基金的评级系统和电影的有些类似。但要记得《泰坦尼克号》(*Titanic*)就被电影狂们评为了五星。基金的评级会有帮助，但并不总是百分之百地可信。

在搜寻一只基金时要根据以下几点：

1. 基金经理的历史业绩(年份越多越好)。

2. 基金经理的收费。

3. 基金所投资的资产种类。长期来看，我们希望“魔咒投资”能投资于股权基金(它的酷名叫股票)。如果一家基金有部分资本投资海外，就给以额外的加分。毕竟英国的股市规模只有美国的四分之一，而且还有很多国家也可以投资。

4. 是否有定期储蓄方案，以及它对每月最低额的要求。

5. 研究机构对不同基金的评级(但是别太依赖这些)。

没必要为了挣钱而出卖灵魂

对不起，先生。我也是个“先生”。你让“先生”这个词
沾染上了像你这位“先生”一样的坏名声。

——本·哈伯(Ben Harper)



无论你阅读哪一天的报纸，要找到一家不被某种问题缠身的公司都很有压力——大型石油企业向大海里倾倒石油，矿业公司污染附近村庄的水源，药品公司以“科学研究”的名义摧残动物，跨国公司在第三世界建立血汗工厂，如此等等，不一而足。

让我们面对现实。有些公司为了充盈其股东的银行账户，过去曾做过、现在还在继续做一些有害的、不道德的事情。因为这些肮脏的行为，这些公司几乎从不缺席报纸的头版头条，这一点儿也不奇怪。

我从不投资于它们。这些公司把投资的名声搞臭了。如果你读到这儿的话，你很快就会发现，我不是那种传统的不择手段追求金钱的资本家。我相信，向那些危害一方的公司投钱将是一笔糟糕的投资。它们也许能通过为恶挣到钱，但报应迟早会来的，并趁着其狂欢的时候咬上一口（还有它们的股价）。看看那些香烟企业，它们现在要花费数十亿美元用于赔偿。

我曾经向一位从事股票经纪的同事咨询，他在公司呆的时间比我年龄还要大。他告诉我说，当他刚进入这个市场时，没有人太关心道德投资。那时候市场上的大部分玩家都是大型机构和财务集团，很少有个人投资者。因此，投资那些做着“正确”事情的公司，从来就没有真正进入到考虑范围之内。创造高收益，这就是游戏的最终目的。

我想为那些属于社会并为社会做贡献的公司工作。

我需要的不仅是投资的对象，更是可以信任的对象。

——安妮塔·罗迪克 (Anita Roddick)

我最近在《赤脚投资者》广播节目中采访了美体小铺 (Body Shop) 的创始人安妮塔·罗迪克。她对“道德投资”很热衷，而且还参加了一项运动，希望能阻止一切逐利事情的开发。

风向确实变了。英国国家统计办公室 (Office for National Statistics) 指出，目前有大约四分之一的英国人直接持有股票，总计价值已经达到了 2000 万英镑。但是大多数人还是通过养老基金或者是信托间接地持有股票。随着投资渐渐步入主流，越来越多的人在关注所投资公司的表现。那些处于创新和

科技前沿的公司，能治疗疾病或者是提高人民福利的公司也许将成为最佳的投资对象。现如今，表现良好的公司才是好公司。

在选择基金的时候，你可以关注“道德基金”，也就是有社会责任感的基金。那些留着骇人长发、在办公室打着沙包而且将你的钱投向“高质量”的废物的人，肯定不是你想要的人选。大多数“道德基金”在决定某个公司是否应该纳入投资组合中时，会采用两种方法。一种是消极筛选。“道德基金”的经理们会将那些产品或者服务不合乎道义的公司清除出局。通常这些内容在公司的招股说明书中都有详尽的阐述。烟酒制造企业、油矿业以及博彩业应避免投资。一些基金经理会走得更远一些，他们采用积极筛选的办法，将那些合乎道义的公司囊括在内。

英国人皮特·霍尔是我们最喜爱的赤脚投资的嘉宾之一。他是霍尔猎头投资基金公司(Hunter Hall Investment Management)的主席，也是目前澳大利亚最大的“道德基金”经理。皮特说过，过去人们常说要获得好收益就得出卖灵魂投资于进行罪恶交易的公司，这十分得可笑。要知道，他的旗舰基金“全球道德信托”(Global Ethical Trust)所取得的成绩，已经重创了这个“前景广阔的市场”，并带来了全球的基金经理都嫉妒的持久性收益。

具体细节

你可以从3个地方买入基金：基金超市，独立财务顾问(IFAs)，或者是直接从基金经理那里购买。购买基金就像搜寻一件便宜货一样，它取决于你在哪儿去买。同一件东西你也会支付不同的价格。我们一起来看看游戏的规则，以便更好地了解如何实现一笔好买卖。

不择手段

基金一般都管理着亿万英镑的资金，它们都来自像你我这样的普通人。

在101号技术讨论中，独立财务顾问是基金管理行业的网络中介。它的工作就是向客户推荐不同种类的基金。通常人们会“投奔”独立财务顾问，因此大量的资金都是通过它投向基金的。

这里有一个先有鸡还是先有蛋的问题：基金经理们为人们投资不仅仅

是因为秉性良好——他们会根据所管理基金的数量收取一定比例的费用。独立财务顾问将自己客户的钱交给基金经理投资，并从他们的收费中分一杯羹。独立财务顾问想要一份功劳——这很正常。一个优秀的独立财务顾问将根据你具体的财务状况提些建议，并为你推荐一只适合你的基金。他们也知道，因为自己将客户的钱投给了基金经理，后者还因此收取一笔费用，他们理应为提供这笔生意获得偿付。

大多数基金收取三种费用：申购费，赎回费和运营费，有时候也表现为一个总费率。就像银行一样，基金行业设定一大串让人眼花缭乱的费用，这使得基金之间的比较变得困难。

申购费和赎回费

申购费用是在你买进某只基金的时候收取的，通常是投资额的 0~5% 不等。如果你向某基金投资 1000 英镑，申购费是 5%，实际上你只投资了 950 英镑。赎回费很类似，当你卖出某只基金时，会被收取和买入时一样比例的费用。基金经理们通常会采取按比例增减的方式收取赎回费用。你将资金留在基金中的时间越长，收取的费用越低，这种方式激励很多投资者好几年都将资金留存在某只基金中。

谁获得了这笔费用？你会认为这些费用将流向压力大得睡不着觉的基金经理。事实上从你身上截留的这笔费用通常付给了财务规划师，是他们将你的钱投入了基金。好的。我知道你在想什么——为什么不省略掉这个中间人直接找基金经理，这样就可以省掉不菲的申购和赎回费用？这一点你可以做到。但大多数情况下你仍然要被收取这两项费用——这是基金经理照顾网络中的财务规划师的一种方式。

在大家想知道“我什么时候才能成名”的黑暗的旧时代，人们几乎没的选择——不管你喜不喜欢这些费用，你都得忍耐。如今要感谢折扣经纪人的出现，他们也会为自己提供的服务收费，不过会对基金的额外单位降低大半的申购费。这些人的好处还在于，他们有很好的搜索工具，你可以使用它找出最好的基金。



运营费用

基金经理也有支出——高尔夫俱乐部会员费，昂贵的午餐，阿玛尼服饰，支付他们的梅塞德斯，但这是另一码事了。当你投资于基金的时候，作为对专家管钱的回报，必须支付一定的费用。这些费用被用来补偿基金经理的员工，印刷招股说明书，做广告，支付管理成本，以及支付帮助你实现基金购买的第三方机构的佣金。这些费用被捆绑在一起，表现为总费率(TER)的形式，并按照资产额的一定比例进行收取，这有点像申购和赎回费用。

真相

英国大多数的基金管理公司都有比较透明的收费结构。一只基金的TER通常反映为基金中的投资者要支付的年费。大多数情况下，通过像“交互投资家”(Interactive Investor)以及“富达基金平台”(Fidelity Fundsnetwork)这样的基金超市购买基金，你可以节省一大笔费用。这些公司的网站还提供搜索工具，你可以查明想要投资的基金类型，了解它们的收费，然后决定买入或者卖出。

要记住，有些基金比如对冲基金(Hedge Fund)可能收取业绩表现费(Performance Fee)，也就是基金经理因打破普通股指数获得的奖金。其他一些基金有买卖差价，其中包含着买入或者卖出时，因买卖基金单位而为基金经理招致的成本。基金经理们可能会调整买卖差价作为补偿。因此，长期的投资者不承担这些成本——但也不都是这样。

要弄清你要支付的费用，唯一的办法是在进入基金之前阅读招股文件(也就是招股说明书)。招股说明书会详尽地介绍所有将要发生的费用。基金经理和基金超市也会向你提供关键问题说明书，它概括了有关基金的所有显著数据和事实。要记住，一只基金收费高，并不意味着它就有多高的概率好过收费较低的基金。

将 20000 英镑在两只收益率为 8% 的基金中投资 20 年

	基金 A:TER 1.75%	基金 B:TER 0.75%
初始投资	£2000	£2000
5 年	£27082	£28380
10 年	£36671	£40272
15 年	£49655	£57146
20 年	£67237	£81092
差额		£13855

数据来源：Vanguard 公司

研究招股说明书

登陆大多数在线折扣经纪人的网站，你不需要花费太长时间，就能按照自己设定的标准精选出一份值得进一步调查的候选基金名单。有了这些名单，现在就该深入地探究那些复杂的条文了。我们通过阅读招股说明书做到这一点。

如果花些时间读读招股说明书的话，我在“特殊情况基金”上的溃败就能避免。招股说明书本质上是一种招股文件，它由“公司警察”——英国金融服务局 (Financial Services Authority) 和投资审议委员会 (Investments Commission) 进行规范和监管。

招股说明书是每一个“生态骑士”的梦魇——它们消耗了大量的纸张，却几乎没有人去通读一遍，这主要因为其篇幅有些像《战争与和平》(War and Peace)。但对于托尔斯泰们来说，它是有价值的。我想鼓励每一个人都去读读这些文件——毕竟，它们写明了你要支付的费用，你资金的投资方向，以及固定期限内基金经理想要达到的收益。

最后，在你把搜索范围缩小到为数不多的几个基金经理，准备从中选择一只基金时，不要轻视自己的直觉。在《赤脚投资者》这个广播节目中，我们采访了很多基金经理，最优秀的就是那些实事求是说话的人。投资主要靠一种常识：选择一位与你拥有共同语言的基金经理，和他在一起你会很愉快。

在找到了合适的基金之后，招股说明书上还有一个表格需要填写。在后面附上支票以买入基金，提供定期储蓄计划的细节，让他们直接从你的“魔咒账户”中扣除资金。

最好的招股说明书力图教给潜在的投资者一些可靠的财务原则，而不是用复杂的公式和动听的词语去迷惑他们。

如何了解基金的运转情况

基金经理会定期向你发送财务报告，如果你等不了那么久，很多公司还有网站和电话热线，你可以通过它们了解基金的单价（通常每日更新）。你也可以通过基金公司提供的图表了解其业绩，它们一般每周都会刊登在主要的报纸上。

指数型基金

每天晚上，电视新闻广播员都会说“财务方面的消息，金融时报 100 指数（FTSE-100 Index，也就是人人皆知的 footsie）今天的收盘价低于/高于/持平……”。你会感到惊讶，很多资深的新闻观察员根本不知道 footsie 是什么。其实它是一种指数，通过集合最大的公司并追踪它们的动态，来全方位地追踪股市的动态。

事实上，你可以以很便宜的价格买到包含在 footsie 中 100 只股票的基金。它们被称为指数型基金。而且它们不只是追踪 footsie，还有很多其他的指数，比如标准普尔 500 指数（Standard and Poor's 500）、道琼斯指数（Dow Jones），以及很多海外的指数。你可以通过这些指数来关注国外的市场。

为什么它们会便宜？

指数型基金的费用低，因为它们不需要雇佣高薪的基金经理去选择股票。它们要做的所有工作就是投资于 footsie 中所包含的股票，无需太多的跑腿工作。

为什么要建立这样的基金？

海内外的研究表明，很多活跃的基金经理也击败不了市场指数型基金（特别是它们低廉的收费）。有时候基金经理会犯错误、招致损失，但如果你投资指数基金，总会获得“市场收益”——这也是衡量大多数基金经理业绩好坏的基准。

最后，它们实现了绝对分散化。你最少只需花 250 英镑，就可以持有少量的 FTSE-100 中的每一家公司的股票。

股市崩盘怎么办

我们都知道，股市时不时地会崩盘。投资者们（或者我该叫他们赌徒）惊慌失措，看着股价下跌就卖出，希望能免受痛苦。当然了，当市场跳水时，人人都打着同样的主意，因此市场上的卖家就超过了买家。

媒体们喜欢“故事”，特别是像股市崩盘、人人损失惨重这样生动的一幕。报纸的头版头条会写上“大崩盘”或者是“股市的自由落体运动”这样的标题，电视新闻公告也将播放有关股民的场景：他们看起来像刚刚和罗西尼约会完毕，自称是不请自到的上师，嘴里说着“这世界要完全变样了”。每个人因此都陷入了恐慌之中。大街上的纨绔子弟、无知少年们看到这些情景，就做出了错误的判断：股市真危险——这让我发疯。

事实上，你读到或者听到的大部分有关股市崩盘的夸张标题都出自新闻记者之手。他们在财务写作上的能力，通常和《粉雄救兵》（*Queer Eye for the Straight Guy*）的员工们对庄稼歉收后辛苦劳作的厄立特里亚农场工人的改编有得一拼。

媒体的目的是卖出报纸，赚取收视率。它们不是财务咨询师。如果你把财务决策建立在媒体报导的基础上，你永远也不会独立致富。

节礼日（Boxing Day）

我喜欢节礼日。通常妈妈都会给我很多吃的东西，而且还能剩下很多供我当做零食。这是一个公共节日，在我的日程表上唯一要做的事情，就是手

中拎着一罐啤酒，观看电视上节礼日的足球赛。妈妈也喜欢节礼日，不过是因为另一项完全不同的运动——购物。每个节礼日，几大零售商都会将他们在繁忙的圣诞节中没有卖完的商品折价销售。它们从中大赚了一笔，仅仅是基于这样的事实：有那么多人在购买这些廉价商品。

在节礼日热卖和股市崩盘之间有相似点？没错，我敢和你打赌。价格在下降，媒体们对这种疯狂评头论足……每个人都因为有机会捡到廉价商品而激动兴奋。当然了，它们的不同点就在于，当股市崩盘的时候，人们会自我欺骗，这主要是因为那个词——崩盘。要是零售商们打出“价格崩盘”的广告，情况就不同了。是人们的感觉造就了这种差异。大多数人都是人云亦云，他们永远都不会真正得富有。

前景

历史上每次股市崩盘之后都会继续走向新高。有时候它需要花费几个月才能赶超原来的高点，有时候需要几年，但它终归要超过。

让我们回首 1987 年，当时在摇滚排行榜宝座上的是《我应该如此幸运》(*I Should Be So Lucky*)，最棒的电影是《末代皇帝》(*The Last Emperor*)，啫喱膏和垫肩刚被发明出来。那一年的 10 月 19 日，股市崩盘了。像“纽约股市下跌引发恐慌”这样的标题随处可见。一些大师突然出现，并且做出准确的观察：股市的自由落体已经到了要吃老本的阶段。新闻图片也展示了很多狂乱的经纪人在倾倒他们的股票。人们眼睁睁地看着自己的投资在一周之内缩水了至少 30%。他们打通了广播对讲系统的电话：我刚刚在股市上损失了 3 万英镑！他们忘了说的是，前几年里他们的资金翻了近 3 倍。

人人都很害怕，并且再一次谈论起了股市是多么得凶险。很多人卖出了股票，害怕损失得更多。但是假如你使用了成本分摊法，每个月投入一笔固定数量的资金。在 1987 年 10 月初市场兴旺的时候，你定期的支付将买入较少的股票；接下来的一个月里，你将置身于“节礼日的大热卖”中，那笔固定数量的钱会为你买入一大堆的股票。下面我们就来看看市场“崩盘至底”之后都发生了什么。在 1987 年大崩盘之后买些便宜货是不是很划算？这一点

我敢和你打赌！

成本分摊法在理论上也行得通：市场时不时会崩溃一次，但总是能创造新高。那当然好，你说。但是当你把自己的钱投进去，还是会变得紧张兮兮。没有人知道股市明天、明年或者 10 年之后是什么样子。但是历史可以作为指导。长期来看，股市还会继续上升。

赶走沮丧

《老大哥》在全世界成为一种现象，它是第一个真正大放异彩的电视真人秀。要说服电视导演放弃从电视发明以来就比较成功的电视剧，而在真人秀上踢一脚凌空球，制片人无疑是接下了一个艰苦的任务。你几乎总会听见他们说，“你是说把一群日常生活中的普通人放到一个屋子里，一天 24 小时地播放他们，然后通过投票将他们一个接一个地选下去？这就是整个“秀”的基本内容？”

我毫不羞愧地承认，《老大哥》第一季让我纵情狂欢。从投资角度看，如过你投资了《老大哥》最初的几个系列，会赚得盆满钵满。接下来发生了什么？每一个电视网络都看到了这个机会并投入到了游戏中——突然之间，我们就有了《名人爱情岛》(*Celebrity Love Island*)、《飞黄腾达(学徒)》(*The Apprentice*)、《谁要嫁百万富翁乔伊》(*Joe Millionaire*)、《换妻》(*Wife Swap*)以及其他数不清的真人秀。真人电视一下子变得大行其道起来。

投资领域有一句老话，叫做“低买高卖”。金融市场尽管有高速数据线、技术图表和复杂的经济预测，仍然经常搞错这一点。为什么？理查德·费哲伯特在他所著的《投资蓝图》(*Blueprint for Investment*)一书中指出，股市基本上是靠贪欲和恐惧驱动的。我们有必要去除这些有害的动机而采用一种不同的方法。你最好遵循下面的逻辑：在别人卖出的时候买入，在别人买入的时候卖出。地球上的每个投资者都明白这一点，但是实际上很少有人这么去做。

我在做股票经纪人期间关心的第一号问题就是：现在股价高了吗？

交易通常就像下面这样进行着：

我：如果你今天穿了绿色的内衣裤，就是买进的好时机。

客户：你到底在说什么？我穿什么内衣裤和现在是不是买卖的好时机有

什么关系？你这个古怪的道德败坏分子！我想知道，你是否认为股市会上涨，什么情况下我才能买入，或者股价是否会下降，我是否要卖出。不管怎么样，我觉得你不正常，我想换一个股票经纪人。

事实上，没有人总能知道股市什么时候上涨、下跌或者保持不动。在《投资艺术》(*Winning the Loser's Game*)一书中，作者查尔斯·埃利斯说过：“市场择时(Market Timing)是一个很坏的想法。不要去尝试——永远。”

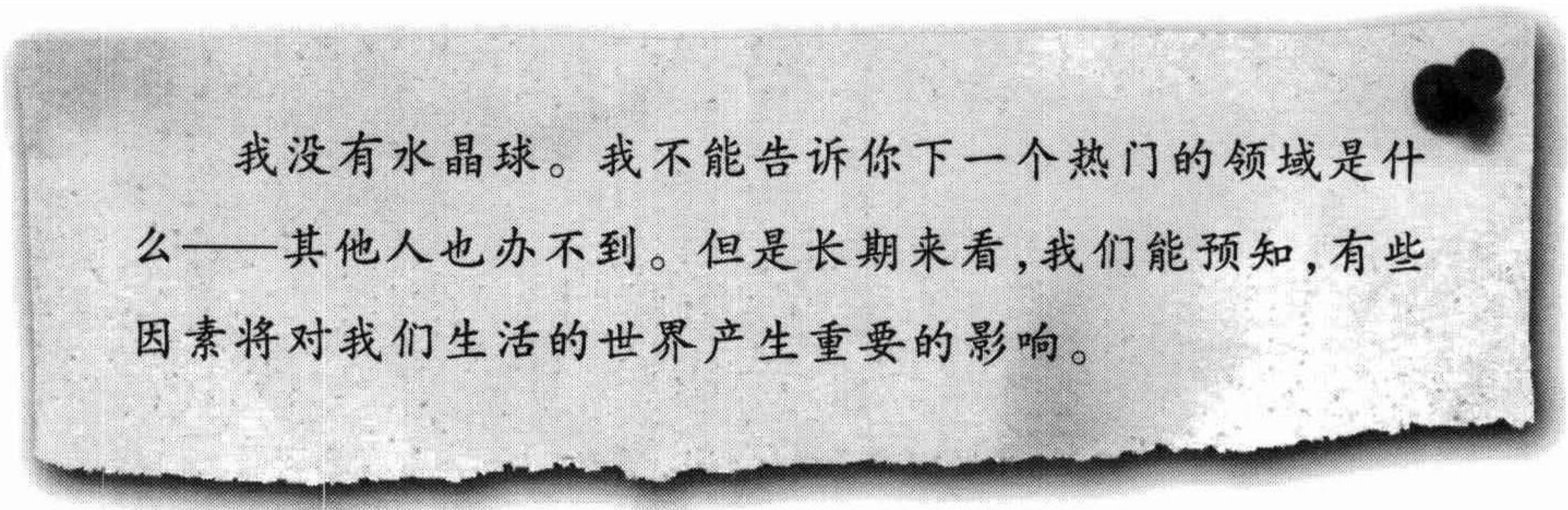
只能依靠“绿色内衣裤”

也许吧！事实当然不是这样，那只是个玩笑。

这就产生了一个问题：你可以通过低买高卖赚很多钱，但是专家也认为，没人有水晶球，要知道什么是最好的投资时机实际是不可能的。

如果你遵循了本书所列出的方案，你就能有效地、近乎完美地进行市场择时，而无需借助塔罗牌或者布鲁斯·威利斯的第六感。怎么去做呢？使用著名的、经得起时间考验的成本分摊法。有了成本分摊法在你身边，你马上就可以择时而动，把所谓的专家打得一败涂地。

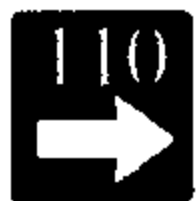
赤脚计划的美丽和简单之处在于，你能够拿出收入的 10% 直接存入“魔咒账户”，并将它直接投入到拥有每月储蓄方案的管理基金中去。



我没有水晶球。我不能告诉你下一个热门的领域是什么——其他人也办不到。但是长期来看，我们能预知，有些因素将对我们生活的世界产生重要的影响。

全球化

有些人认同只存在有限的贸易障碍的全球村概念，有些人则不喜欢。我敢说每个人都有自己的观点。我认为全球化是一场超越国界的革命，它在我



们交谈以及享受技术突破的时候已经发生了。新的世界规则让贫穷的国家有机会建设自己的经济,并通过开放开拓自己的市场。

世界真奇妙。没错,这里有战争、饥荒和贫穷,但是我们生活在一个激动人心的时代,这里有人们毕生创造的财富。要从中分取一点儿,唯一的办法就是成为世界上最优秀公司的共有人。

“魔咒”行动方案

遵循赤脚投资的原则,你可以通过直接借记的方式将薪水的一部分存储到在线高息账户——也就是你的“魔咒账户”中去。当你的账户达到 1000 英镑时——这取决于你借记的金额,有可能花费几个月或者 1 年的时间——就该考虑每一种新的投资方式了。先为自己支付,这将是为你自己所做的最重要的事情之一。它可以保证,随着时间的流逝,你的资金的增长速度比你挣工资还要快。

5

制定备选方案

HAVE A BACKUP PLAN

赤脚计划步骤 5



恭喜你！你现在已经进入了赤脚计划的最后一个步骤：制定备选方案。这意味着你已经完成了所有艰难的工作，没人能把你的发现和创造的财富拿走。

赤脚计划的最后一步包括：

- 一场事故是如何毁掉你已经取得或者将要取得的成就的？如何才能避免？
- 你需要或者不需要什么样的保险？
- 如何保护自己不丢掉一只胳膊或者一条腿？
- 有关退休金的一切你想问却不敢问的事情。
- 如何不让金钱弄糟你的人际关系。
- 鞋盒档案系统能保证你每年穿上一双新鞋，而且还是最新款的！



要时刻寻求保护

保险也许不是你调查研究的优先对象。对于大多数人来讲，它排在像“洗头”这样细枝末节的小事后面。前几年，我就为此接受了严重的教训。

18岁对我来说有特殊的意义。这不仅是因为到了法定饮酒年龄，也是因为另一件成年人的奖品——驾照。

我和我的大多数伙伴们一样，都对拥有安全、可靠的第一辆车不怎么感冒。我选择了一辆1966年的XP Falcon，它是花500英镑从Nowhere Ville镇后街外的一位农场主那儿买的。尽管在小牧场中搁置了20多年，但还能开。然而迹象表明，驾驶它要小心谨慎，更不用说它还被用于为房屋喷漆的工作了。澳大利亚男人有着伟大的焊接金属的传统，但修复这量XP Falcon——用我妈妈的话说——将是一个“父子两代的工程”。

在我18岁那天，我坐等着驾照并且拿到了它。回到大农场，这个“父子两代的工程”运转得就如同牙医的手中没有钻头。我们做了很多无用功。所以，18岁的我，拿着驾照在手，还有一辆满是建筑油漆又亟待维修的汽车。不管怎样，我决定出去兜一圈。而爸爸建议我不要出去，因为它没有登记，没上保险，而且不适宜上路。因为渴望过把车瘾，我搭上了两个最好的朋友，向高速路进发了。3个青春年华的孩子坐在一堆废铁里，以60英里的时速在高速路上飞奔，后面是父母的焦虑和担心。

我现在有了驾照，但从没有在父母或者是驾驶向导不在副驾驶座的时候行动过。现在我却开着车，还带着两个怂恿我的伙伴。意外的事情发生了。

在退休多年并被闲置在乡村的小牧场之后，这辆车不乐意被带到户外的公路上并被驱使得几乎送命。它停了——引擎熄火了。作为一个没有经验的司机，我惊慌失措并踩下了刹车。后面的载重汽车(HGV)撞上了车的锚钉，但速度不怎么快。如果我们坐的是现代的小汽车，可能就会被压在了仪表板上。但这辆 1966 年的车百分之百是由澳大利亚的钢材所造，这一点是它的好处。

我跳下车并开始出汗。我才 18 岁，还是个孩子，而且还要准备面对一个愤怒的卡车司机！事后我才意识到，我没有保险，这辆车甚至还没上牌照。幸运的是，卡车司机把它当成了一个纯粹的玩笑。他迅速地看了一下他的卡车，“只是一些皮脱落了”——用他的话说，然后就继续上路了。

那天晚上，我从父母那儿学到了关于保险的宝贵的一课。我很幸运。当然，当我的爸爸看到车上的损害时，眼泪在眼圈里打转，但这和接下来发生的事情还不能同日而语。我的父母向我解释说，如果我碰上了另一辆车，或者更糟糕地——撞上了一个人，那么我的财务将会彻底崩溃。我通过辛苦地工作才建立了我的投资，一个愚蠢的行为就能在一眨眼的功夫将其摧毁殆尽。

为什么要有保险

生活总是充满奇袭。要是飓风中掉下一根树枝呢？要是明天走到公共汽车底下呢？

事实上，即使人们不知道水晶球上每时每刻显示的是什麼，大多数人还是想确保自己是安全的，确保事情还能在掌握之中。3 片扑热息痛，1 盒创可贴，或者 1 盒避孕套并不能构筑一套有效的保险体系。思考保险问题就像看本·阿弗莱克电影一样有趣。我将这个问题分解成 3 个部分：为什么需要保险，需要什么保险，以及如何避免挨宰。

想一下当你上学而且仍然和父母住在一起时享受的保险。住在家里时，你生活中大部分的突发事件是由你的父母上的保险。需要去看医生？好，我们为你支付。扁桃腺需要切除？先吃些冰淇淋，我们为你支付手术账单。需要背带？好。成交了。只是不要去亲吻女孩子，你这个怪家伙！

这些都是免费的吗？也对也错。在大多数承担风险的父母中，一大部分

是出于对你的溺爱，沿途中却要喋喋不休地建议你去过自己的生活。归根结底，不管你多么地小心在意，有时候一些事还是发生了。要是你没有保险，就会遭遇财务全面崩溃的危险。想想你为解决自己的财务问题做了多少辛苦的工作——一次意外就能把你的梦想击得粉碎。

但现在不要受迷惑。善于骗人的保险推销员描绘出一幅幅痛苦的情景，只是为了争夺我们每月的“配额”。保险是应对灾难袭击的重要保护手段，但它很难掌控，并常常被冠以多余的借口不了了之。要记得保险最初的目的，是确保你在出麻烦的时候，能够拿出独一无二的“出狱卡”，并让保险公司的那些人物们为你结账。

任何情况下都很重要

- 汽车保险(如果你有汽车)
- 健康保险(如果你有身体)
- 财产保险(如果你有财产)

有些重要，但不是必需

- 人寿保险
- 伤残保险
- 人身伤害保险

如果你身边没有人照顾，是否缴付后三种保险将取决于你的收入。它们也许会由你的养老基金提供，所以先弄清这一点。我不怎么赞成年轻人缴付更多的保险，主要是因为我们还年轻，大部分还很健康，并且此时此刻还没有其他人要依赖我们的工资过活。



保险的简单解释

正如我们前面所说的，保险是一只十分复杂难懂的野兽，而且我认为它被塑造成这种样子只是为了迷惑你，以便引诱你花费更多的钱（比你实际需要的多）。下面我就告诉你怎样才能弄清它们的含义。

人们在生活中会陷入各种各样的麻烦。也许你发生了一场意外，也许你染上了吸烟的习惯，也许你认为开车是一种流血运动，如此等等。

问题的本质就是这样。事情发生了，除非你已经为陷入麻烦的那一天存下了堆积如山的现金，否则最好将风险转移给其他人——这个“其他人”很可能就是保险公司。保险公司做的是一种十分基本的生意。它们同意担负某种特殊的风险（比如说一场车祸），但要收取一种费用作为交换，也就是保险费。保险本质上是个数字游戏。保险公司对计算出人们发生车祸、生病或者破产等事情的几率特别擅长，主要因为它们做的是收拾烂摊子的生意。为了自己的饭碗，它们喜欢在你选择某种保单之前，计算出被保险事件发生的可能性。

如果你是个运动狂，每天要吸 50 支烟，而且还经常煽动酒吧斗殴，保险公司怎么会愿意保险你的健康？数字游戏说明，你受重伤的概率要比那些认为生活就是去听艾尔顿·约翰的音乐会的“健康迷”要高得多。为了补偿这种高风险，保险公司将收取更高的费用。

保险的基本要点都是一样的。无论它是汽车保险、健康保险还是财产保险。

作为对保险的回报，你要在被保期间缴付一笔保险费（只是账单的一个充满想象力的别名）。保险费的数量大小取决于两个因素：

- 事件发生的概率，以及你自身情况是增大还是减少了这种风险。一个经常引用的例子是 25 岁以下男性司机。保险公司知道，这类司机在

统计学上发生事故的概率更大。因此,他们要交的保险费更多。

- 决定保险费成本大小的另一个变量,是你的意愿承担风险数量。如果发生了索赔,你可以选择在保险费的基础上再附加一笔相同的支出(就是超额费)。做到了这一点,保险公司会经常降低你的保费,因为它们不需要为了一笔小索赔再做很多费心的文书工作。这种做法的另一个好处在于,大多数情况下保险公司会因为你要求索赔而提高保费;通过承担一些风险,你就可以避免将来被收取高额保费,这就相应地降低了你每年的支付额。

最后说说保险契约。这一大本文件说明了承保的范围以及各保项索赔的条件。大多数保险契约的问题在于它们往往像指导手册那样很难解读。虽然这是事实,但把它们通读一遍还是极其重要的。你也可以让保险代理商为你解读(不管是口头上还是书面上)。这样你就可以明确什么在保险范围之内,以及同等重要的——什么不在保险之内。

汽车保险

大多数人的保险初体验是给他们的汽车投保。如果你像我一样,对拥有第一辆属于自己的自由工具欣喜若狂的话,保险很可能就是事后才有的想法。

汽车保险有很多含混的地方。它主要有 3 种类型:第三方保险,第三方火灾与盗窃保险,综合保险。

强制性第三方保险

第三方保险是强制性的。它保护的是一场因你而起的事故中的另一方以及他们的财产。如果你发生了事故,并且责任因你而起,保险公司就会按照第三方的索赔要求进行赔偿,但不支付你以及你的车所受的损失。你还必须能够证明,在缴车辆税的时候,你已经有了这份保单。

换句话说,强制性第三方保险就是替你(或者是开你车的人)为车祸中受伤的人所上的保险。众所周知,人们已经被车祸搞得晕头转向,而且所花费的住院治疗费不计其数。



让我们看看你开的是什么样的车，然后想想你最好上什么样的保险。

我依赖我的车……第三方火灾与盗窃保险

汽车不是炸弹。但在最初的市场营销活动中也从没用过“奢侈”这个词。简而言之，漂亮的、可靠的汽车能带你四处走动。这是一件很美妙的事情。你靠着汽车上班，而且它还是你和你男朋友临时的卧室。不能想象，生活没有了它会怎么办。

第三方火灾与盗窃保险可能是最适合你的保险。它承保的是你对另一方的损害，如果你的车丢失或者因火灾盗窃而损毁，它也能给你有限的赔偿。

很显然，它的花费要比基本的第三方责任险要多一些。但是如果你的车因为火灾盗窃而不复存在，它也许将成为综合保险的很合算的替代品。调查清楚和火灾、盗窃以及车辆丢失相关的免责条款，这一点也很重要。

我爱我的车……综合保险

车不仅仅是你的交通工具，它也是你的骄傲和自豪。我们都知道，你会半夜在新买的有花押字的地板垫子上浑身是汗地醒来——为了获得（或者是维修）那块大钢疙瘩，你已经花了很多钱。

关于汽车保险的 9 点提示

1. 确保起码上了第三方责任险。你的车可能不值多少钱，但是它可能对别人的车造成损害。没有这方面的保险就等于财务上的自杀。
2. 不要在你的车里装上夜总会似的音响系统。首先，它让你的车更容易被小偷光顾，这也意味着你的保险成本要上升；其次，你会看起来（听起来）像个手淫者。而且，你也会变成警察的目标。
3. 参加安全驾驶学习班。保险公司可能因为你参加这样的课程而给你一个折扣。这种课程甚至教你如何保持在白线之内——这也是你能做的最好的事情之一。

4.想想你的无索赔奖金。为了索赔一笔小数目而威胁到你的无索赔奖金,这没有太大的必要。因此,在提出索赔之前,先做一下数学运算。

5.25岁之后,再关注一下你的汽车保险,它有可能会变得便宜。

6.尽可能把你的汽车放入车库。

7.经常货比三家,选择你能承担的最高的超额费。要记得你只是给那些在财务比较要命的东西上保险,你也想降低保险成本。选择你能承担的最高的超额费,它能帮助你实现这一目标。

8.仔细阅读保险合同。如果不明白就不要在上面签字。找些人为你解读合同的关键之处,并把重要的知识点记录下来。

9.小心开车。这不仅会减少你的保险支出,更会让你好好活着——这是个多大的买卖啊!

如果你想确保你的车处境良好,不管一场事故是不是你的过错,或者在放错地方之后还能够放回原处,综合保险很可能就是你最好的选择。然而要警醒的是,这是最贵的汽车保险。因此,一年花 2000 英镑投保一辆只值 3000 英镑的汽车是很不值得的。

财产保险

财产保险赔付的是因火灾或者盗窃而损失的财产价值。它通常被认为是为穿凉鞋短袜的群体准备的,而不是为了年轻人。所以几乎没有租房客去参保财产保险。

快速浏览一下你的屋子,没错,它不是印度的泰姬陵,但是想一想,如果你被抢劫,或者是所有的东西都付之一炬,你统统都得买进新的。人们往往只注意像家用电器这样的大件物品,但如果是你那丰富的 CD 收藏呢?如果是你的珠宝或者衣服呢?我的一些朋友曾经被贼光顾过。从他们的经历中我认识到,即使他们的房子还没有从“乡村生活”步入到雅皮士居室,但也是多



年的积累，一次短暂的人室盗窃就让他们重归于零。

最近关于英国入室抢劫案件的统计显示，在近 12 个月中，共发生了 820000 起类似的事件，大约是每千人发生 4 起。而且英国每年都有大约 55000 起房屋起火事件。我们不去描绘最糟糕的情况了。假如你现在被夜贼光顾，而且他们拿走了你日常使用的东西。你要买新的电脑，新电视，新 DVD 机，但一次性付清几乎没人能做到，除非求助大量的信用卡贷款。这就是你为什么需要财产保险的原因。但是只有一半的租房客拥有这类保险。

财产保险的优点是价格特别便宜。它每年通常只需要花费数百英镑。你会得到能覆盖所有物品的一笔固定数量的资金，比如说为你的那些集锦获赠 10000 英镑，20000 英镑，30000 英镑乃至 50000 英镑。

关于财产保险的 11 点提示

1. 选择一家声誉好的保险公司。有多种多样的保险公司可以为你提供比较便宜的保险合同。但赤脚投资者都知道，我们涉足保险的真正原因，是一旦发生最坏的情况，能有一家具有可靠赔偿历史的保险公司可以依靠。

2. 在寻找保险之前，将你所拥有的东西列出一个清单。研究财产保险，你也许会发现，保险公司都有一个最低赔偿额——比方说 5000 英镑。从票面价值看，5000 英镑在大多数人眼里都是一笔大数目。但事实上，如果按照重置价值来算，你所拥有的东西要比 5000 英镑多得多。

3. 货比三家。在买入保险之前，先比较不同保险合同的价格和特点，这样你就能获得价格上有竞争力的保险。选择适合你的品种，这一点很重要。

4. 确保你的财产拥有一个恢复原状/重置的保险。即使它的花费更多，但这是很值得的。

5. 弄清楚保险公司是怎么定义“物品的重置和恢复原状”的。它们是怎么计算出你的物品的同等标准是多少的。

6.通读保险合同,弄清承保范围。保费便宜的保险公司经常有很多免赔条款(不在理赔范围之内的情況)。

7.投保有价值的东西。保险公司通常会给家庭用品数量规定一个上限。因此,如果你有像珠宝或者是珍贵的艺术品之类的传家宝(除了你爸爸的博比·查尔顿的球衣),应该将它们单独列出,并可能要交一笔额外的保险费。

8.用照相机或者可携式摄像机拍下贵重的物品。如果你需要索赔,那么为贵重的物品拍照将有助于确证它们的状况是良好的,并证明你并不是在光秃秃的地板上过活。

9.拥有能支持索赔的文件、证据越多越好。使用一台照相机记录下所有的物品作为证据,为它们拍照,保留你想投保的物品的收条,并且把贵重的物品铭记在心。

10.把所有保险相关的文件和照片保存在别处而不是你自己的房里。事情就是这样,你把大量有关投保财产的文件保存良好,不幸的是,房子起了一场大火,所有的文件和证据都化为灰烬。这是个常识,但让人吃惊的是,有那么多人不知道。

11.不要说谎。你应该知道投保人有“主动暴露”义务——告诉保险公司任何能增大索赔或者是被盗的情况。如果闻到了一些腥味,而且抓住了你,它们可以拒绝你的索赔。保险公司都是侦查问题的专家,如果你认为能瞒天过海的话,那请打消这个念头。有比你聪明的人试图夸大其词,最后以数着自己的财物损失而告终。

好了,我已经向你兜售了家庭财产保险的好处,但如果你是合租或者住的是公寓又该怎样呢?你有可能找到一种覆盖所有室友的保单,但大多数保险公司都不提供涵盖所有租客的群体性保险。因此,选取一种个人保险、为你自己投保是明智之举。

让我们去买些东西。

去买财产保险的时候,你会发现大多数保单的价格大致是相同的。因此



你把目光转向声誉最好的保险公司并一次付清保费。看看前面有关财产保险的 11 点提示，去获取这方面更多的信息。你也要在损害赔偿保险和恢复/重置保险之间进行选择。对这两种保险的选择取决于保险公司评估财产的方式。损害赔偿保险往往要比恢复/重置保险便宜一些，因为你的财产是按照市场价格进行承保的。

这就是为什么我对这类保险不真正感兴趣的原因。假设你从家中搬出来，带走了你父母的运转良好的旧电视机，过去你们长时间地围着它，在它面前嬉戏打闹，观看《安迪和弗基的婚礼》(*Andy and Fergy's Wedding*)。

如果你被盗了，投保的是损害赔偿保险，你会震惊地发现，保险公司也许只会给你一张 25 英镑的支票，这就是这台老电视的市场价值。这不是什么好事，因为它还运转良好，而且新一季的《老大哥》开播了，它是个必需品。现在你要把手伸进口袋，掏钱买一台新的电视，这从根本上违背了保险的初衷——获取心灵的平和。如果你有一些旧东西，或者是别人送的东西，那么损害赔偿保险很可能不是你想投保的种类，因为保险公司不是过剩的 Retro 家具店，它不会重视你的巧克力色丝绒睡椅的。

另一方面，恢复/重置保险会按照你买入同等标准的新物品的重置成本进行承保。虽然这类保险价格有些贵，但是它意味着你投保的任何物品都会被重置。当你经历了被盗的紧张之后，最不想做的事情，就是要找些多余的钱，去重新购买那些保险公司并未承保的物品。

健康保险

关于健康保险的著述很多，但多数都成了失眠症的帮凶。如何达到良好的健康状况是今天的英国人面临的主要问题之一。医院的服务也不像伊丽莎白时代了。下文将告诉你如何保护自己。

你有身体吗？也许你会考虑一下健康保险。汽车损毁和身体损毁相比，



哪个更严重？你能把老身躯换成一个装备良好、平滑圆润、动能十足、运转快速的新身板吗？也许你会考虑一下健康保险。

因为我们人口最多的一代——婴儿潮一代即将进入老年时代，这让已经捉襟见肘的医疗资源面临着考验。随着成本的逐渐上升，我相信，谁来为健康问题买单将不容疏忽。

英国的健康体系叫做 NHS，对本国居民基本是免费的。但是持续上升的医疗成本已经给公共财政带来麻烦。不管政府怎么辩护，这个体系正在变得衰弱。医院的卫生问题，手术的排队问题，如果你有幸接触到 NHS 牙医的一员，那就恭喜你了！尽管存在这些问题，我们仍然拥有着世界上最好的医疗设施。如果你不住在大城市，你可能会对现有的医疗服务感到满意了。

因此，如果我们已经为之付了钱，而且我们还有一些世界上最好的医疗设施，为什么还要花费一笔参加医疗保险计划？

现实检验

我是个现实主义者。我希望能从来不去医院，但是我知道在某些未知时刻，我需要去。而且我希望能接近那些现成可用的最好的医疗设施，并在需要的时候能享用它们。

尽管我经常鲁莽地损伤自己的身体，包括因为喝酒杀死了数百万个无辜的脑细胞，但是试图从医疗保险上抠出一些钱是一个愚蠢的决策。

关于医疗保险的 8 点提示

1. 考虑使用保险经纪人。购买医疗保险是个噩梦！保险经纪人的服务是免费的，他们能按照你的需要为你提供很多的选择。只是要确保他们披露了所有的代理权限，这样你才能知道他们是否在极力推出某种产品。

2. 关注覆盖的医院。努力获得一份能覆盖大多数医院的大多数手术的保险。你永远也不会知道将被什么击倒，或者是在哪里被击倒。附属保险应该是第二选择。

3.选择你能承担的最高的超额费,以便降低保费的成本。

4.等待期。当你加入一只健康基金,要记住每一个产品在开始付款之前都有一个等待期。了解等待期是什么是很有好处的。

5.看看你把钱花在了哪些附属品上(有助于自身健康的同种疗法以及脊椎指压治疗是例外)。选择一只只能为你经常使用的治疗提供高质量保险的基金。

6.有些基金提供折扣,如果你使用借记卡支付保险金的话。这能够降低你的医疗保险支出。

7.如果你到30岁还没有加入保险计划,那就要想一想了。年龄越大,保险费越高。

8.仔细阅读保险合同。

养老金

我无法忍受自己头发花白,或者更糟糕的——没有头发的情况。我现在处在20岁的中期,我永远也不会变老。这个观点不时髦了。不变老的替代办法就是“死亡”。这可不是什么好事。唯一有意义的就是我那时真正不需要钱了。综合考虑,我并没打算很快死去。因此,我很可能在多年后醒来的时候,拖着像阿尔弗雷德·希区柯克似的身体,透过可乐瓶透镜看着这个世界。这个时候,我需要钱才能振奋起来。

我们需要养老金,因为相对于世界标准,英国人的储蓄是很少的。塞恩斯伯里银行(Sainsbury's Bank)近期的一份调查显示,我们平均每人只有3000英镑的现金储蓄,30%的人的储蓄少于500英镑,12%的人根本没有储蓄。

随着婴儿潮一代集体退休,高尔夫俱乐部和退休联合会垂涎欲滴,但政府机构肯定不会。它不可能负担得起所有戴着工人帽、揣着鸡眼药的老龄人



口的退休,就像你要付账的前一天,你的小猫存钱罐里没有足够的钱去“照顾”那些账单一样。

问题出在我们活得更长了。当你的祖父退休的时候,我敢打赌,大多数退休者只能刚刚活过 70 岁的生日。现在大多数的退休基金不只是要支持我们 5 至 6 年的时间,而是直到我们活过 80 岁的生日,有时还会更长。

靠在职的人们通过国家保险捐助而建立的国家养老金会有帮助,但现在它不够大多数的退休者完成退休期间的心愿。它还没真正和生活成本的上升保持同步。因为这一点,政府鼓励人们通过他们所在的公司,或者是从自己的账户中拿出一笔个人养老金,来建立自己的个人养老预备金。因此,往个人养老金账户里存钱都是免税的。即使这样,还是不够政府进行平衡预算。其结果是,我们有资格领取国家养老金的退休年龄(女性 60 男性 65)有可能会提高。如果你无法面对要工作至将近 70 岁的现实,就得建立自己的养老储蓄,这样你就能朝政府竖起两个指头,并且在想退休的时候就退休。

大多数有工作且要上缴养老金的人会抱怨要把薪水的 6% 投入到养老金计划,即使雇主会支付相同的比例。事实上,大多数公司不能为我们负担一笔保证抚恤金(所谓的定额福利计划),那样我们就能在退休后领取完全工资的 2/3。很多私企雇主都取消了类似的计划,现在只是把所缴款聚集在一起,并用它们建立起一只基金,如果你离开工作,你可以把它们带走并投资于一家私人养老基金。养老金缴款要遵守几大原则。其中之一就是你开始缴款的时间越早,你退休的时候获得的资金越多——这要感谢神奇的复利。

获取退休收入的常用方式是用基金买入年金。这能保证你从退休到死亡都有一笔有保障的年金收入,在背后年金提供者保存着你的资本。年金的多少以你的寿命为依据,如果你的养老基金有 10 万英镑,而且你想 60 岁退休,那么你获得的年金收入就比你 65 岁退休时要少。类似地,如果你经常吸烟喝酒,或者是病例卡很糟糕,每年就能从年金中获得更多的收入,因为年金提供者在赌你会很快死去。对于一个相当健康的 65 岁老人来说,年金收益率通常在 6.25% 左右。因此,如果你想每年拥有 25000 英镑的退休收入,需要一开始就投入养老基金 40 万英镑。

现在事情变得更糟糕了。政府强制性地让每个人都早些关注他们的养



老基金。如果你到了 75 岁，政府还会强制你用养老基金买入年金。这样就没有无家可归的流浪妇人需要照顾了。

牺牲你的薪水

在很多情况下我都牺牲了自己的薪水，主要是花费在和女性的交往上。政府在牺牲你的薪水方面也有不可低估的作用，这并不是以某种名义采取行动，而是通过你的养老金，因为这样可以降低你在退休后向政府申请救济金的风险。无需多言，政府公务员享有良好的养老金待遇。大部分政府公职人员享有相当可观的与物价指数挂钩的养老金。

养老金是一个好主意吗？是，又不是。除非你正缴纳大量的税，并且非常富有，否则为了明天的收益而牺牲你今天的薪水，在经济上并不明智。有一个问题就是政府会不断地变更养老金政策，也就是说，你将暴露在较高的立法风险之下。

请记住，这和建立“魔咒账户”，控制花销，积累储蓄和投资完全是分开的。要知道养老金是一种强制性的储蓄节税。想一想你退休时要依赖什么生活，看看国家退休金能提供什么，弄清楚你如何增加积累才能让事情呈现另一番光景。要记住，达到此目标需要持续的积累，而不是倚赖中彩票。

集中所有养老金

如果你跟我一样，你就会在这些年中拥有过相当多的工作。在英国，最常见的薪水支付方式都是附带养老金的。当你换工作时，很可能把这些都忘了。如果你对这些养老金置之不理，它们将会悄悄地积累，而你却对所积攒下的养老金毫不察觉，当你 65 岁时，每星期只能从政府那里得到很少量的钱。所以，最好是把这些分散的养老金都集中起来放在一个地方，这样，在最后的 30 年里，你就比较容易地掌握和得到它们，并从这些以前所积累下的养老金中获益。

几年前，我决定花些时间去查询和整理所有分散的养老金，然后把它们集中在一起。我计算了一下，如果把所有分散的养老金加总后再减去管理费

用,我就赚了。当你把今后 30 年中复利的影响也考虑在内的话,数目将会翻倍。这就像把在派对中和我接吻过的人列一个名单一样,我先回忆出以前工作过的地方,接着挨个给以前那些雇主打电话,然后询问我是否可以把以前的养老金转到我现在的全职工作的养老金账户中。

如果你想不起来以前曾经在哪些地方工作过,这可能是老年痴呆症提前降临了。当然这是玩笑话了。你可以联系英国税务及海关总署(HM Revenue & Customs),那里可以查到一个总记录,包括了在你名下的所有小额财产。

集中你的养老金

1.致电你的前雇主,然后得到你以前的养老金的详细信息,并且弄明白如何把它们转出来。

2.向就业以及养老金相关部门联系,询问相关的具体事宜。到它们的网站上查询关于养老金的信息(这些信息当中有一些你可能不知道)。

3.可以通过使用免费的养老金查询服务来集中你的养老金,比如从养老金服务网站或致电相关部门来获取表格。

爱的代价

爱情和金钱,二者相辅相成的,尤其是在我居住的地区更是如此。这看上去很奇怪,因为我将在本节中讨论男女关系中的经济风险。虽然这是伴侣们在建立家庭过程中严重忽略的一个问题。

我们早就知道,金钱问题总是存在,尤其是当两人生活拮据时更甚,而且这将会导致男女关系的破裂。我们和父母那代人有所不同,他们那代是早婚早育。而如今,在同样的年龄,他们的孩子对爱情的承诺通常是通过一张特易购消费卡(Tesco Clubcard)的使用程度来衡量的。这样说来,像我们这一代人,同居的时间较长而结婚的时间较晚,这能怪谁呢?在上大学以及学生

贷款的压力下,在飞速上升的房价和多变的劳动力需求市场下,拥有一栋处在郊区的房子和一辆宝马车已经成为一种梦想。

钱来了,钱去了,但是受伤的心却会一直不能愈合。坐下来坦率地谈谈你的财务状况,也许可以避免走一些未知的弯路。毕竟金钱不像和伴侣的关系那样同等重要。

共同账户

你需要一个共同账户吗?你可以用它支付日常的花销。共同账户的确是一个棘手的问题。我遇到过的一些夫妻想要共同分担一切事情,通过这样来证明自己对对方的爱。虽然我是一个相信爱情的人,但我还是不赞同共同使用银行账户,尤其是共同分担债务。

让我们来看看什么是银行共同账户。这种账户是以两个人的名义开设的,每个人有平等使用资金的权利,以及未经对方授权进行交易的权利。一起拥有一个银行共同账户有一些优点。第一,在两个人同时提供资金的情况下,很容易达到账户的最小余额要求。第二是省去了你支付饭钱,我为你买些商品作为补偿的讨价还价。第三,双方同时往共同账户提供资金,这是攒钱共同支付一些费用的好方式——比如说旅游度假。

但是单独开设银行账户也是有一些好处的。因为刚开始的时候,还是需要消费方面保持一定的独立性的。在共同账户中,你的同伴可以对你的每笔账户交易和购物进行查询,而与此不同的是,各自分开设立账户可以让你自己独立地计划和使用自己的账户资金。还有一个优点就是,独立账户可以在两个人关系恶化的时候,减少一些不必要的麻烦和痛苦。

共同债务

夫妻们下一个希望考虑的事情很可能是如何避免性病。在赤脚投资者这里,没有性健康方面的现成讲稿。我们这里所说的性传播疾病(STD)指的是性传播“债务”(Sexually Transmitted Debt)。



“个别连带责任”这个短语的意思是说，当事情不是一帆风顺的时候，两个人就是一根绳上的两只蚂蚱。我并不赞同夫妻共同承担债务。当夫妻俩通过使用一张信用卡或支付同一贷款来共同承担负债时，会将彼此暴露于较高的财务风险之下。除非你们总是小心谨慎，否则在你的伴侣陷入财务困境时，你就得承担大部分的债务。另外一个潜在的问题就是，当你的伴侣推迟或延迟账单支付时，会导致你们两人的共同账户产生不良记录，这将降低两人的信用等级。实际上放款人并不会考虑在共同账户中由谁还款，他们所要求的仅仅是还款。

如果你们已经决定开设一个共同账户，一个比较好的方法就是把谁买了什么东西，谁最后成为某件物品的所有者统统记录下来。做好最坏的打算，当两人分开时，就没必要为了物品的归属权而争吵了。

我们需要谈谈

通常我们了解伴侣拥有的 CD 数要比了解他/她的财务状况要清楚得多。如果真是如此的话，你就非常有必要进行深究。

有时当人们跟自己的伴侣提到钱时，会觉得虚荣或物质，似乎这样使得两个人的爱情或浪漫大大打了折扣，变得廉价了。有一种对两人关系有益的方法，就是足够成熟和坦诚地跟对方讨论自己的财务状况。我的观点是，如果你乐意和对方共享牙刷，你也会至少有一次乐意去和对方坦率地讨论钱的问题。正如欧普拉所说，这将有助于你更深刻地了解对方。

如果你现在处于同居进行时，很可能对对方的消费习惯有很好的了解，但还是有必要和你的伴侣谈谈他/她是否坚持某种预算，是否有靠薪水支票过活的习惯，以及是否持有一定的现金以防意外事件发生。

下列这些问题的答案可以很容易地揭开你伴侣的财务伪装。

第一个需要和你伴侣讨论的问题就是对方的收入问题。如果你有男朋友的话，随着交往的深入，你要确保他坦率地向你交代了个人经济状况。一个人的收入水平能决定很多事情，尤其是付账单的能力。

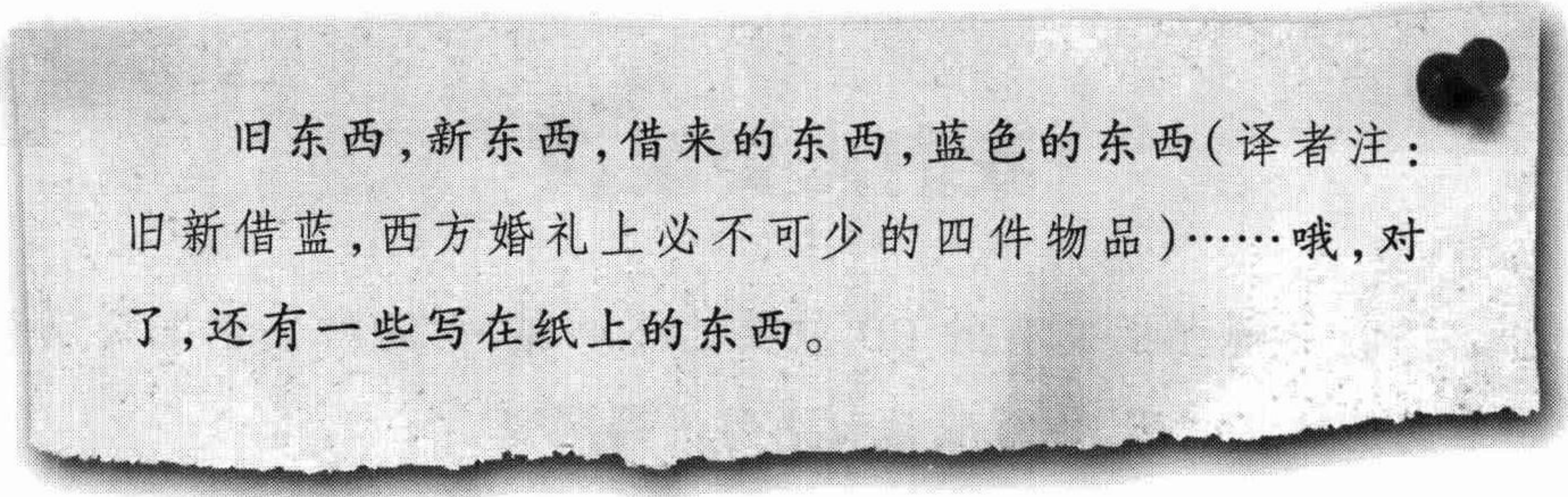
第二个需要问你伴侣的就是他是否拥有债务，以及他有多大能力去还

债。如果他无力还债，沙发被收回用来抵债，两个人就只能依偎躺在地板上了，这一点儿都不好玩。

第三件需要谈的就是问问你的伴侣对于赌博和投机的看法。一个看上去甜美和天真无邪的女孩，很容易对她的男朋友产生吸引力，这种吸引力使得她的男友每天的花销不菲，从而导致他很容易从事金融投机来谋取收益。

伴侣之间的关系如果没有金钱的负担，就会情比金坚。花些时间去和你的伴侣讨论一下这里提到的需要关注的金钱问题，可以避免日后不必要的麻烦和痛苦。

同居和婚前协议



旧东西，新东西，借来的东西，蓝色的东西（译者注：旧新借蓝，西方婚礼上必不可少的四件物品）……哦，对了，还有一些写在纸上的东西。

欢迎来到婚前协议的世界。通常我们会认为这是像安娜·尼格尔·史密斯那样俗气的淘金者的专利，但现在越来越多的英国人对它感兴趣。

在我所居住的澳大利亚，婚前协议和婚姻在法律上是捆绑成一体。对于那些即将步入婚姻圣殿的爱侣来说，当其中的一方忘记自己在婚礼上的誓言时，协议可以保护各自的财产。对于年轻人来说，婚前协议经常会诱发他们思考是否值得步入婚姻的礼堂。这些协议主要用于一方拥有的财产远远多于另一方的情况下，比如说女方在遇到男方之前，已经拥有一个三居室的公寓。

在英国，婚前协议在离婚法院中并不被强制执行。这些老古董法官可不想他们在处理离婚案件时变得束手束脚。大约有 40% 的婚姻以离婚收场，也许其中的原因就是大多数人都选择婚前同居。现在大约有 70% 的夫妇婚前同居过，相比之下，1960 年代中期这一数据只有 5%。

当你结婚后，你就会发现，一旦牵扯到财产分割问题，法律就显得十分单薄无力。如果不信，你可以问问你那些经历过财产分割过程的同事们。

罪恶，奶奶如是说

对我奶奶来说，如果恋爱中的男女在婚前同居的话，就是罪恶。很多时候，我不得不跟她说起我又要有法律纠纷了，这正是我的居住协议所引起的。

价值观随着时间在发生变化。像我们这个年纪时父母已经结婚并养育着两个小孩儿了。而在同样的年纪时，我还在给窗前的红辣椒浇水，甚至偶尔把这件事忘得一干二净。事实是人们的结婚时间在推迟。作为婚姻的替代，他们越来越多进行着婚前同居。为什么会做这种选择？因为大多数人认为，只有在你和一个人同居过一段时间后，才能看清他的真实面目。

“事实婚”是用来描述同居关系的一个相当丑陋的词。我所知的很多生活在一起的伴侣都认为，住在一起就是一种承诺和责任，它和婚姻在本质上差不多，只不过少了昂贵的婚礼和订婚礼物。

同居协议

如果有机会的话，同居中的双方可以拟定一份关于共同财产的协议书，以防将来分手所引发的物品归属权上的纠纷。双方都需要各自的法律顾问来起草关于财产以及共同投资的归属问题，并且要在协议中清楚明白地写出来。要注意的是，这类协议英国法庭中尚待完全测试，如果你有疑虑的话，要么分清哪些是你自己的资产，要么就赶紧结婚！

用鞋盒法将你的记录分门别类

记录的保存、归档和分类，我猜想这些事情都不会优先出现在你的日程表上。然而就像花些心思和对方的父母搞好关系从长期来说将大有好处一样，花一些时间来整理财物档案也是很值得的。

我的父母和后来的室友可以证明，我上学的那个大学环境是十分混乱



的。好多时候我的房间像一个伊拉克的防空洞，我也动不动会缺些东西，从手机到衣物，什么都丢过。因此，当我开始对东西分门别类时，有些像听汉尼拔波讲授烹饪课。但是，有一件事我能整理得井井有条，那就是我的财务记录。

接下来我将介绍如何不费气力地整理财务记录：

第一步：出门给自己买两双鞋。女鞋就可以，运动鞋也不错。

第二步：把鞋从盒子里拿出来。

第三步：在盒子上标上相应的年份。这个盒子将会是你的不含任何高科技，但却非常有效的年度财务记录盒。

好，让我们开始吧！这里有一个应该包含在盒子里的内容清单：

养老金清单：将所有的养老金来源信息记录并保存好，然后看着它们由百成千，在年老时你就能真正享有一笔数目不小的财富。除非你 60 岁时能像杰克·尼克森那样酷，否则你会很好地利用这笔钱的。

学生贷款清单：保存好原始协议书和所有学生放款信托(SLC)提供的清单，千万不要忘了高等教育可不是免费的。

信用卡清单：将所有的信用卡交易单据和清单放进盒子里。时不时地拿出清单，然后看看上面是否有些“无价之宝”，也验证一下信用卡公司是否真地帮助你“实现梦想”。

银行清单：保留好所有的银行清单。如果你现在心情沮丧的话，那就关注银行的收费和你的购买梦想可以帮你缓解情绪。

消费单据：保留好所有的消费单据，包括每年的支出总额。当几十年后你变成一个依靠养老金过活的老年人，坐在那里思考为什么你在自己的黄金岁月会吃狗粮时，这些支付证明就是一些很好的记忆碎片，它能帮你回忆和计算在无忧无虑的青年时代自己挥霍了多少钱财。

税务清单：将每一份纳税申报、纳税清单和从你的会计师那里得来的信息都做一份拷贝。要记住，会计师虽然说着标准的行话，拥有减税的“魔力”，但他们也是人。

房屋事宜：如果你拥有自己的家，那就将抵押房产协议和从借款人那获取的信息都做一份拷贝。保存好这些拷贝，你就能在 20 年后回味一下，并让你的孩子们笑话你当年第一次购置房产竟花了那么少的钱！如果是租房，拷

贝中应包含租房协议和屋内财务清单,租金收据,以及任何来自于房东和房屋中介的信息。此外,把房东的照片贴到冰箱上,这样你就不会在某次突然的检查中被无缘无故地抓起来了。

投资清单:把任何一个跟投资相关的物品都保存好。虽然你的投资可能叫做“收入增长型信托”,可是我们知道它还有另一个名字:“神奇小子”。

车的事宜:将所有的购车信息保存好,这些信息包括担保条款,维修信息和贷款协议。将任何关于修理和登记的收据保留好。把你满是蓬松骰子的车拍下来,向你的孩子们炫耀你的选择是有根据的。

购买大宗物品的信息:保留所有的担保条款和收据。如果“汉堡神偷”光顾了你的屋子,并把它洗劫一空,拿着收据就可以很好地向你的保险公司证明你确实拥有这些资产。

网上购买:当你从网上订购护士制服时,在收到货物之前最好是将订单复制一份,以防万一货物没有送达。

将以上这些清单和记录都放进你的专用盒子里。在年底时,把这个盒子盖上并放在床头柜里,然后再出去买双鞋,这双新鞋的鞋盒就可以用作新一年的财务记录盒,重复以上提到的步骤即可。

另一双鞋的鞋盒(请记住你买了两双鞋)是重要物品保存盒。里面需要存放的东西有:

- 护照
- 出生证明
- 结婚证明
- 离婚证明
- 贷款文件
- 保单
- 显得年轻并且开心的照片
- 一张有《老大哥》室友亲笔签名的海报

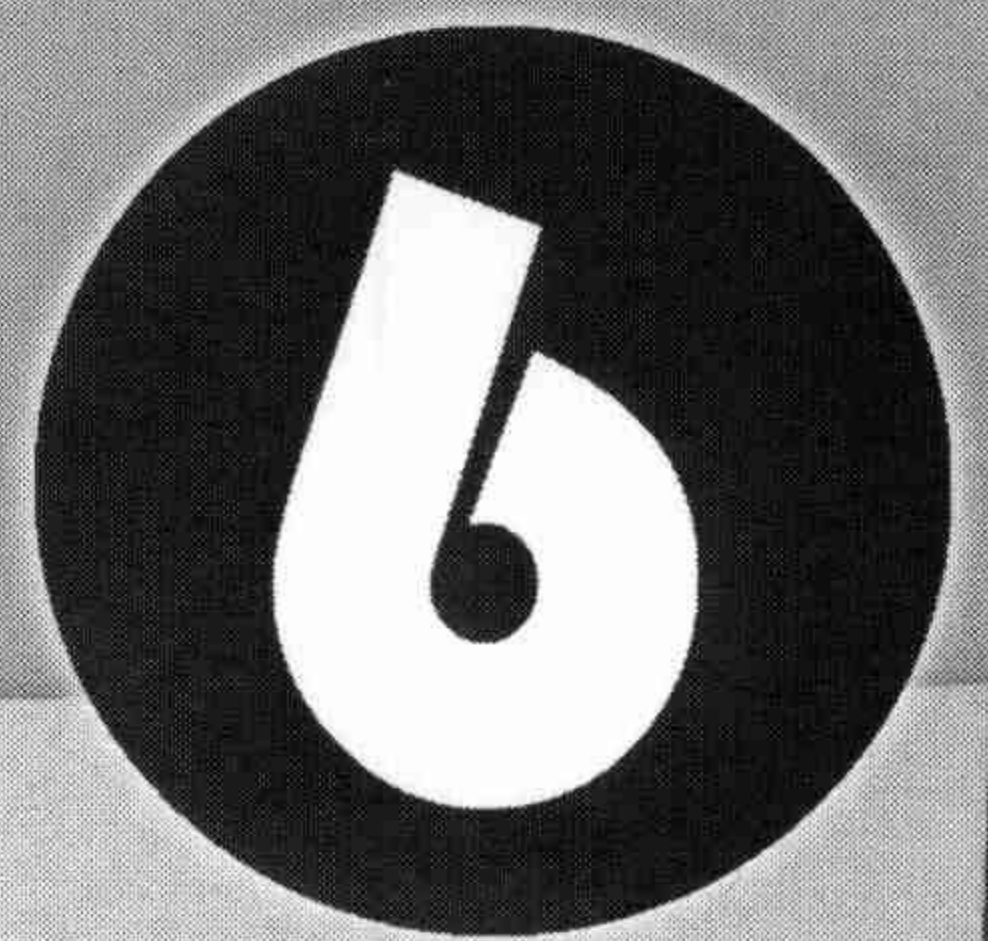
所有这些要包含的东西,你都不会情愿地刻意准备和寻找,尤其是保单。一旦你发现自己需要寻找这些东西的时候,情况就有些不好了(护照和出生证明也是同样的道理……)。



制定备选方案

The Barefoot Investor

这样你就拥有了这些记录，不需要很晚的时候还在逐条分类，也不需要按字母顺序归档。当你需要检查时，它们都在一个地方——一个值得信赖的鞋盒，虽然这也需要翻会儿鞋盒。如果读到这儿并且想“只要建立一个档案系统，真是个懒汉！”我就会对你的组织能力表示赞赏，你，我的绝地武士，正在使用着“原力”！



我的第一套房

PROPERTY: A BRITISH LOVE AFFAIR

我如何才能买得起一幢房子



当人们考虑谨慎对待他们的钱时，大多数人往往想到的是房产。英国人的狂热梦想就是拥有一小块属于自己的称心的青草地。英国人热衷于房产——我们谈论它，梦想它，并且借成堆的钱来获取它。

房地产市场走下坡路的原因在于它的漫天要价，这让越来越多的年轻人不敢问津。本章中我们了解围绕房产所有权的一些问题：

- 为什么房地产价格达到了顶峰。
- 房产价格的未来走向如何？来自专家威尔·史密斯的评论。
- 公寓 vs 别墅。

本章最后是一个行动计划，使您尽快拥有属于自己的房子。



把梦想变成现实

英国是世界上房屋拥有水平最高的国家之一。有趣的是，在欧洲许多国家，房屋所有权并不那么抢手。欧洲人并不关心房屋所有权问题，他们倾向于拿钱做其他的事情。

如果我是一个哲学家（显然我不是），我会将这些问题追本溯源。例如在澳大利亚，先前的逃犯和新到的移民试图在这个国家确立自己作为最早的欧洲人的地位，并且他们认为这一地位的有效性可以通过建立属于自己的房屋得以实现……但是，我更像一个罪犯而不是哲学家，所以我只是坚持事实。

不可否认，拥有房产是一种能力的象征，也是我们中的大多数人所渴望的。房产物主身份本身带有一些强烈的动机，正因为这一点购买房屋不只是经济上的决策，而且还是一种情感方面的决策。

你的母亲是对的

母亲们喜欢稳定，没有任何事情比拥有自己的房屋更能实现这一点——这是可以在大人的桌上用餐并且被看成成人的资格证。拥有自己的房屋意味着你是一个听话的孩子，意味着你可以在一个地方呆半年以上，你已经有了一项属于自己的资产，实际上也说明你的投资方案已经开始步入正轨。

玩一个数字游戏。假设读这本书的大多数人要么已经有了自己的房子，要么计划在某一时期买房——40 岁的时候还在租房，还在跟房东交涉房子的问题的确是件糟糕的事情。跟 40 岁以上的人谈谈吧，他们一定会说：“尽快买一幢房子吧，开始着手偿清借款，这将是你能所做的最好的投资。”

如果你计划在今后大约 50 年的时间里都住在同一个地方，买一幢房子



可能是一个不错的主意，然而，“尽快买房并开始偿债”的观念更多的是基于情感而非逻辑。这就是经济世界里奇妙的一面——似乎大多数人有一种“羊群效应”，认为只有一条正确的道路，一个正确的做法供每个人去追随。

生活并不总是黑的或白的——更多的是二者的结合。你是一个独立的个体，你有自己的道路，所以对于买房的问题，我（或者其他任何一个人）不会滔滔不绝地向你灌输所谓适合你的综合意见。

喂，我不是在侮辱伟大的房产梦，仅仅是在强调房屋所有权（就像前面所讨论的）不只是一个经济上的决策——同样也是情感上的决策。对我而言，讨论房产所有权的正反两面，并引导你们得出自己的结论，这是一个更好的做法。

四面墙：家还是监狱

我们首先看一下拥有自有住房的有利条件，然后探讨一下它的不利条件。

强制存款

拥有自有住房会迫使你为了解决钱的问题而节省开支——没有什么比定期还债更能促使你去储蓄了。这种定期为一项资产偿还债务的强制力量，正是长期以来大多数人通过房地产赚钱的原因所在。

征税

拥有房产是每个英国人根深蒂固的梦想，那些政治家们也很清楚这一事实。为了在竞选中获胜，他们不会阻挡民众们实现伟大梦想的道路。所以西方世界的房地产税收优惠多多。

如果你购买一套住房并居住在那里，后来又以一定的利润出售，这部分盈利是不需要付税的。相反，如果你投资的是股票（或者未居住的房产），利润的一部分要按边际税率付税。

要知道税是让人厌恶的、有成本的，也是具有吸食性的。你只需记住这



一点——如果出售自己居住的房子并获得了巨额利润，这部分利润是不需要与政府分享的。鉴于近段时间几乎每样东西都要征税，这真的是一个不错的交易。

独出心裁

你难道没有听说？所有人都在这样做！这是整个国家的狂欢盛宴。赶着房子装潢的热潮，你可以在约翰刘易斯超市连锁店度过一个温暖而舒适的周末，在宜家过一个疯狂的夜晚，甚至可以运用你自己的栽培方法种出一个菜园。

拥有自己的房子，你可以任意按照自己的喜好设计居住的地方。但如果你在租房，就没多大必要粉刷浴室，因为房子不是你的，也许 12 个月后你就搬到别的地方去了。

城堡的主人

作为城堡的主人，你不再需要房东或者房地产经纪人的怜悯。如果你是租房，房子随时可能被卖掉，你的合同可能不能续签——这就意味着每几年你就可能不情愿地搬一次家。另外，租房子还有一些要考虑的事情，我称之为“纷争效用”。包括一些附属设施的使用、突袭检查、傲慢的房产经理以及疯狂的房东。

功夫狗(Lassie)也是一件很棘手的事情。它会从湖中救起溺水的孩童，会忠实地每天早晨给你取来报纸，但是这些并不能打动房东，他们通常都规定了“不能养宠物”的政策。但是我住过的很多地方都有一群群的蟑螂、一窝窝的老鼠，这些房东们却不管了——看来这些并没有打扰到他们。

情感

尽管人和人之间是不同的，但大部分肯定会同意这样的观点：拥有房产填补了情感上的一块空白。它意味着生活的稳定。实实在在地拥有了大不列颠的一部分，自然会有一种自豪之情油然而生。就像是站在壁炉边上，回味

着你独自占有了一件“宝贝”的那种暖洋洋的感觉。

每一件事都有两面性。另一方面,拥有房产可能会彻底地改变你的生活。

成本

如果你买房子,要支付一笔相当可观的前期费用,包括印花税、交付费,还有和住房贷款相关的费用;另一方面,如果你租房子,你不用付任何维护费,对于任何修缮工作,你需要做的只是给房产经纪人打个电话,他就会给你安排个工人为你做好,而且账单由房东支付。

如果你没有意识到在过去 10 年中房价的飞速上涨,那你肯定是在岩石下度过的。在房产市场上有一个立足之地,在大城市(甚至是周边的城镇)购买一处房产,都需要大宗的抵押贷款,而大量的贷款也就意味着大量的还款。

我有一些朋友买了房子,还贷已经显著地改变了他们的生活。我不是指推迟了巴哈马群岛(Bahamas)的度假旅程。它在一些细微之处就能体现出来,比如周日出去吃午餐都会感到心痛。

自由

租房子给你充分的自由,你可以收拾收拾、打个包就走人。你不会被抵押贷款所限制,可以在一个地方呆 1 个星期、6 个月、1 年或 5 年,并随时可以收拾行李搬走,去你想游览的地方、更美丽的地方,或者去其他地方获得更好的工作机会。

什么时候买房子合适

有些事情常常会给你留下深刻的印象,并且影响你对问题的一些看法。2004 年 1 月份,悉尼的一场聚会就影响了我。那是一场摇滚聚会——那里有持续的烈酒供应,充足的零食,舒服的音乐,还有一些糖果。

在吧台喝了一杯啤酒,吞下一些乳酪玉米片之后,我加入到一帮 20 岁左右的年轻人中,他们正在全神贯注地讨论着什么问题。我很奇怪什么问题



使他们如此入迷。使我惊奇的是他们讨论的不是音乐、毒品、性这些一贯的话题，而是正在争论房价，焦点集中在一个买了房子的家伙身上，大家都显现出敬重的神态。

我注意到参与讨论的人都在 20 到 30 岁之间，他们中的大部分人都有大学学历，挣着一份体面的工资，但是对他们来说，买个房子就是白日梦。怎么会这样？一群经济独立、收入不菲的年轻人却不能够在距离城市百余里外的地方买个“窝”，我的心中开始响起了“警铃”。如果不是因为那些每天晚上折磨我的一些有关房子的胡扯节目，房地产的繁荣已经为我鸣响了丧钟。

房子为什么卖天价

主要有 3 个因素促使房价达到现在如此疯狂的水平：

- 低利率
- 解除了对金融行业的管制
- 婴儿潮时代

低利率——廉价的货币

最近的真实电视节目与饭店的规章、旅游景点的建设等内容毫无关系，它们全部是有关利率的。在主要的玩家中，英格兰银行(Bank of England)的行长墨文·金首屈一指，他几乎无所不知(而且有一副一本正经的面孔)；紧随其后是各式各样的经济学家，他们说得很多，但是却不清楚到底发生了些什么。数百万安稳未定的英国人却移情别恋于《老大哥》了。

利率到底是怎么回事？好像是每个人都在谈论它。它是升是降，还是保持不变？谁又会关心呢？

像美国一样，英国也经历过创纪录的低利率时代，这种情况几十年没有见过了。了解这一点很重要，因为利率低，贷款就只需要支付很少的利息，也

就意味着货币很便宜。这又促使人们借出更多的钱。问题在于，利率不是一直保持如此低的水平。当利率升高的时候，那些拥有浮动利率债务的人就要支付更多的利息（当然，那些固定利率贷款人不受此影响），但我们先不考虑这些。

利率 30 秒

官方利率常常是媒体的热门话题，但是令人惊奇的是，很少有人能够对它略知一二。

英格兰银行制定利率，行使货币政策的职能。它是一个区别于政府的独立部门。

我不想去讲经济学的理论。英格兰银行有些像《爱之船》(*The Love Boat*)中的船长，它监察着经济上发生的所有事情，通过控制货币供给保证“经济之舟”行使在正确的方向上。

英格兰银行的目标是将通货膨胀（也就是价格上涨的水平）保持在 2%~3% 的范围之内。他们的决策也受其他一些因素的影响，比如，最近英格兰银行就在降低利率刺激萎靡的经济。

解除金融行业的管制

几年前，如果你想贷款，只有有限的几种选择——基本上就是四大银行和少数几家合作社。他们是信用的审查者，对贷款标准有严格的控制。

回到 20 世纪中期（当你的父母是你现在这个年龄的时候），你必须在银行有现金并且有书面证明，最要命的是你还要向潜在的借款人证明你有足够良好的储蓄记录。你应该还记得储蓄是什么吧？就是拿出一笔固定的现金储备起来，以备不时之需。

现在，任何一个人都可能成为借款人，他们为争夺客户竞争得相当激烈。需要讨好当地银行经理的日子一去不复返了。在今天，贷款比在旅馆欠账要容易得多。因为竞争，贷款的标准变得从没有像现在这么简单过。我们曾经听说借款者允许你用汽车产权去做房屋贷款的抵押。这种繁荣使原来



挨家挨户卖百科全书的销售员有了新的职业——贷款咨询师。可悲的是，他们称自己为“贷款咨询师”，但他们中的很多人对金融的了解就像他们对百科全书的了解一样少，但这并没有阻碍“债务重组行业”成为近 10 年发展最快的行业之一。

低利率和贷款的便利，意味着人们可以在买房子时使用更多的贷款。那这部分贷款到底有多少？整个英国的个人贷款在 2005 年 7 月份突破 1.1 万亿英镑大关，在短短 11 个月中增长了 10%。个人贷款现在每 4 分钟就增加 100 万英镑。

婴儿潮

房地产业繁荣的最后一个原因是婴儿潮。历史上最庞大的一代人将要大批退休，他们中的大部分将在近 10 年末期一批接着一批“隐退”。

问题是他们的储钱罐中没有充足的存款应付退休后的生活，他们原来错误地以为，自己也会像父母一样退休后有丰厚的退休金，但事实上没有。政府的资金不可能保证他们去参加高尔夫俱乐部，所以引入了“存托养老金计划”（Stakeholder Pension），政府此举是在告诉人们，你们要自己照顾自己了。

对婴儿潮一代来说，这也不全是坏事，因为他们虽然没有通过投资得到很多积蓄，但是他们大部分人都信奉这个久经考验的观点——买个房子，还清贷款，这是最好的投资方式。

综合考虑

我们已经分析了廉价的货币、易得的贷款和庞大的就要退休的一代。那么结果会怎样呢？婴儿潮中的大部分人将退休看得跟获得更多的“狗食”差不多。嘿，还没那么坏！你知道，“好的饲养员都推荐它”。

谢天谢地，他们已经还清了抵押贷款，至少房子是安全的了。这样，他们就可以很容易接受低利率，接受那些“百科全书推销员”的建议，不用卖房子而得到贷款，使自己的资本流动起来，这样就可以买更多的房子了。不知道



你有没有注意最近的房地产市场，一片繁荣的景象！

这是成为百万富翁的新方式，却造就不了千万富翁。那就不要买一处，买十处！这些婴儿潮一代一边看着房产价格的上涨一边买进，他们把这看成是增加他们少量的退休储蓄的方法。事情正在起变化。婴儿潮一代已经考虑用鱼子酱代替狗粮了。多么简单啊！就是从原房子中获得资金，投资于更多的房产。因为利率很低，每个人都参加到这个游戏中，随着房价逐渐攀升，他们又获得更多的利润去买入更多的房产。

但是问题变得有点怪异起来。前面提到，那些购买第一套房屋的人——比如我在聚会中遇到的那些朋友——已经被婴儿潮一代挤出了房地产市场，而后者则依靠资本重组和低利率贷款将房产买得一干二净。随着这么多房子被买来投资，租赁市场已开始充满竞争，租金开始下跌了。除了经济条件很好的人，如果你现在在租房子，一定注意到了有很多房源可以选择，而且房租不是上涨，而是下降了。

在一个理性的市场中，当一项投资的收益减少，那么资产价格就会下降。但我们的房地产行业却不是这样。尽管很多主要城市的房屋租出收益已经创下新低，房价却没下降。威尔·史密斯在他 20 世纪 90 年代后期的作品中很巧妙地概括了房产难题，“舞场隆隆！房屋摇摇！”。我突然发现，威尔是一个很精确的房地产预言家，他只是通过青少年埋怨的方式表达出来。

威尔讨论的是在繁荣时期的资金问题吗？几年前，现今的房产所有者们还没有参与到房产市场中来，所以市场中供给少、需求多，致使价格飞涨。但是当资产的收益已经和它的价格相脱节时，“谁会成为为这个房子出最高价钱的大傻瓜”中奇怪的“博傻理论”现象就出现了。

当然，还有其他一些因素会影响房地产市场，比如移民、富人红利的增加、相对较高的就业率和经济的景气等等。然而，我认为这些都是我上面所讨论原因的附属因素。

“第一套房”的行动方案

做什么？什么时候做？怎样才能做到？

现在有几百万人在谈论房地产。我们所知的真理是，世界上没有什么法宝秘方，没有圣母在散发存款，也没有所谓的“房价会停止上涨”。

让我们略过这些废话，分析什么才是拥有房产、达成目标的最好方式。

买 vs 租

我们经常听到金融和房产行业的人说这样一句谚语，“租金是死钱”。

拥有自己的房子很有意义，这是事实。还了 30 年贷款拥有一套房子比付了 30 年租金什么都没有要好得多，谁都不会有异议。这对于你来说或许是个正确的建议。没错，在一定阶段我们一定会买房的。但同时还有一句谚语说：“当一些人在为他们的房子喷漆的时候，其他人却在为一面墙犯愁”，经验告诉我们，尽快存钱才是明智的选择。

这种问题的实质就是是否应该借债去买一些东西。你肯定会问：“节俭存钱有什么特别的意义？难道仅仅是为了获得抵押，然后看紧每一分钱以便把它还清？”世界上所有的钱也换不回你的青春。房地产的繁荣给买第一套房子的人带来了几个难题。如果你已经了解了那些促使房地产市场繁荣的因素，也许你会质疑支付高房价、进入市场背后的逻辑到底是什么。要知道，你为了买房背负了一大笔债，房价开始下降，但是你仍然需要支付那笔贷款。当这种贷款的价值高于房产的价值时，我们称之为负资产。第二个难题是为了有个房子要承担的一大笔债务。无论你怎么看，它绝对是一个庞大的经济负担，庞大到足以改变你后 10 年或者更长时间的生活。

每人都有自己的独特性，有自己的生活方式，所以决定是否买房子还是



看你自己的情况和你的偏好。我们肯定要在某个阶段买房子。遵循本书的原则，选择正确的时机，你会有能力面对这些挑战的。我们正处于近百年房地产最繁荣的阶段的中期。没有人知道它什么时候会结束，但是历史已经证明，每一次大繁荣都会有衰败的时候，不管它是郁金香、房地产、股市还是迈克尔·杰克逊的随身物件。

历史还告诉我们，很多人往往看不清情况，在最热的时候跟风。还记得那个拥有当时世界上最大的、产品最好的公司的网络富翁吗？他现在正在密尔顿凯恩斯开着一家网上咖啡店，每天浏览那些色情网页打发时间。

一些专家说房地产市场将会“软着陆”，如果真能够把狂热的繁荣慢慢消化，并且不伤害任何人，那很可能是历史上为数不多的几次。利率迟早会上涨，人们将面临双重现实：房产价格下降、利率上升，按照这种逻辑推理下去，贷款的人有更多的债要还了。因为更多的房产被买来投资，而不是自己居住，租金也已经降到了历史的最低点。结果在租赁市场有了更多的可租房源，供给的增加导致竞争日趋激烈，房东们也自然被迫降低租金以吸引房客。

你可以利用这一点和你的房东讨价还价，用节省的钱去偿还其他债务，如果你是个没有贷款的赤脚投资者，你可以运用“赤脚投资策略”把节省的零钱变成你的住房存款。

我私下里认为，在最后一批婴儿潮一代走向海滨之前（退休），房价就会跌至谷底。所以，引用大约 30 年前在洛杉矶举行的大门乐队（Doors）音乐会上吉姆·莫里森的话，“在整个房地产业大爆发之前”，先坐下来，放轻松。

储蓄

无论你怎么看，为买房而存款绝对是一项让人畏缩的任务。现在房屋均价最少要 17 万英镑（伦敦的很多地方都要比这个贵得多），10% 至 15% 的启动资金会让每个人都精神错乱的。让我们看看其他不同的选择。



现在我们就迈出一只脚，认真审视一下自己有多大的必要安家置业。你可以观察一下选择范围之内的房子的价格（甚至花几年时间跟踪趋势）。通过这种方式，你可以清楚市场的状况，也可以制定比较实际的存款目标。我不是在宣扬电影《与灵对话》（*Most Haunted*）中德里克的灵异方法，但是我相信，着眼于最终目标，有助于将你的精力和想法都倾注到实现目标的过程中去。

也许你看中了城市中心的高层公寓，小镇外边带有 3 个卧室的房屋，再或者是郊区的豪宅。你也许想让我给你一些实际的建议，比如哪里是最好的地盘，邻近公园有什么好处，自己装修有什么秘诀。坦白地说，我不是园艺师艾伦·蒂奇马什，我从市场中享受乐趣，而不是花园，更不是砌墙（也许是铺地毯，但那是另一回事儿了）。如果你想要一些技巧，可以打开电视机，在任何时间、任意台你都会看到一些关于房屋装修的节目。至于你应该在哪买房子？就我来讲，我把住址选在与饮酒区、餐馆以及工作地靠近的地方。我怎么会知道呢？我只是一个证券经纪人。

我可以帮助你了解自己需要多少存款可以达到目标，帮助你制定策略以便尽快达成目标。你只需了解能承受的房子的大致价格，就能清楚自己大约需要存多少钱。让我们看一个例子。假如你想买一栋 25 万英镑的公寓，大约需要拿出房价的 15% 去支付保证金和其他的税费。25 万英镑的 15% 大约是 3.75 万英镑，这不是一笔小数目。如果在路上看到这么一笔钱，你一定不会将它一脚踢进排水道的，不是吗？

现在有许多关于如何存钱的书籍，它们大部分都出自一些中年作家之手——这些人在你我出生之前就开始存钱了。他们没有学生贷款，看起来也不具备任何书中所描绘的那些社会经历。我读到有些建议，你的父母也都能说上一些。关于住房储蓄，没有简单的答案。正如我们已经说过的，这是大部分人生命中都要经历的一个阶段。赤脚投资之道，就是认清自己的目标是不是买房。如果它是你的第一选择，那么想去澳大利亚渡个假或者是买把红木椅子这样的目标就要退居次位。

我建议你做的第一件事，就是把本书前面的预算部分再读一遍，并且特别注意“信封机制”和银行账户分设的技巧，这将让你控制自己的资金。另外，在你把存款用于住房贷款之前，你必须找个有效的策略让它升值。这里



有一些选项，选择什么取决于你打算多长时间买房子。如果你计划大约 5 年后买，我建议你就别把钱投资在股市中，短期内的收益很难预测，最后你可能会把需要的钱都赔掉。对于那些打算到 10 年后才买房的人来说，股市倒是可以选择的地方。幸好这是一本关于投资的书，希望你已经读过这个十分精彩的投资学入门读本。

加速进程

就像我们前面讨论的一样，现在的房地产市场是租房市场的供给严重过剩。如果你租房子，就可以利用这点和房东讨价还价，尽量降低租金或者直接搬到更便宜的郊区。这样做可以减少你的日常开支，使你的钱发挥更大的作用。把省下的钱运用到有效的投资策略中去，你就可以更快地达到你的目标。

如果你是白手起家（或者近似是），那么储蓄买房几乎是不可能实现的目标。我不是激励大师。但是如果你非常想做，你会做到的，几百万人都在做同样的事，你和他们没有什么不同。你需要的仅仅是决心和克服困难的勇气。

我们看一下几条可让你尽快住进自己房子的方法：

- 找份兼职工作。
- 得到家人的协助。
- 和伴侣实行 AA 制。

找份兼职工作

财务顾问常常建议人们在全职工作之外再做一份兼职工作。坦率地讲，这完全是个人选择问题，它取决于你是多么想有个房子，并且想多快地实现目标。拿我来说，我每周工作 40 到 50 个小时。我知道有很多人在职业生涯之初和我的工作时间差不多，并且找份兼职工作的话，你会被无条件地征收兼职税（拿走你收入的 40%）。

让我说的话，有一种更好的方法。每个人一生只年轻一次，没有人想把自己的大好青春耗费在工作上，仅仅是为了获得大笔的抵押贷款，然后继续累得屁股朝天。让我们务实一点：人应该有自己的时间，也需要有社交生活。



不是什么都与钱有关,毕竟我们就活一次。是否找份兼职工作,要看你现在的职业生涯中的机会如何。看看有什么方法可以得到提拔,为之做一些准备。研究怎样才能平步青云,这样你花在工作上的时间才能真正地有所回报。

得到家人的协助

你记得祖父母的生日吗?你的父母有没有原谅你十来岁时让人担惊受怕的日子?你是不是有富有的叔叔、姑姑或者其他亲戚?你是不是40多岁了还住在家里的“窝”里?

对大部分年轻人来说,他们需要经济支持并不是在40岁的时候。真正能从家庭财富的转移中获益是刚刚开始工作的时候。运用与家庭成员的关系无需拘束。至于结果会怎么样,取决于你求助人的经济状况和你们之间的关系。不下定决心去做,就不会有收获。

最新的调查显示,在经济条件允许的情况下,90%的父母都会尽力帮助他们的子女们买房。但关键是要“在经济条件允许的情况下”。现在随着房价的飞速上涨,帮助后代买房子已经变得越来越困难。父母们帮助子女买房的通常方法是资助他们的住房储蓄,有时是用他们的房子提供担保。

一些大的银行已经注意到了这种趋势,他们正在设计出标准化的产品,以使这种家庭购房支持程序变得更加简便。这些产品的一般特征可能变幻无常,但基本上都包括家庭成员作为担保者提供贷款安全保证,或者是在抵押贷款偿还上进行资助。尽管这样,还是要注意,这种方式并不是没有风险的。你的家人用他们的房子作抵押帮你得到自己的住房,大部分产品都是这样。如果事情有变(包括合同中规定的可能会出现的情况),你的亲戚可能会失去他的房子,这可不是个好事情。我都不想让自己的资金有太大的风险,更不能把这样一个帮我解决困难的好亲戚脱下水了。

要重点强调一下,你的父母如何帮助你脱离苦海,不同的出借方有不同的政策。但你才是最终签署协议的人。不管你的家人给你多少资助,大部分的出借人都想确保你有能力供起房子并正常还款。

分析所有你能从家庭中得到的帮助,如果最终你得不到资助就承担不起房子的话,说明现在可能不是买房子的最佳时机。



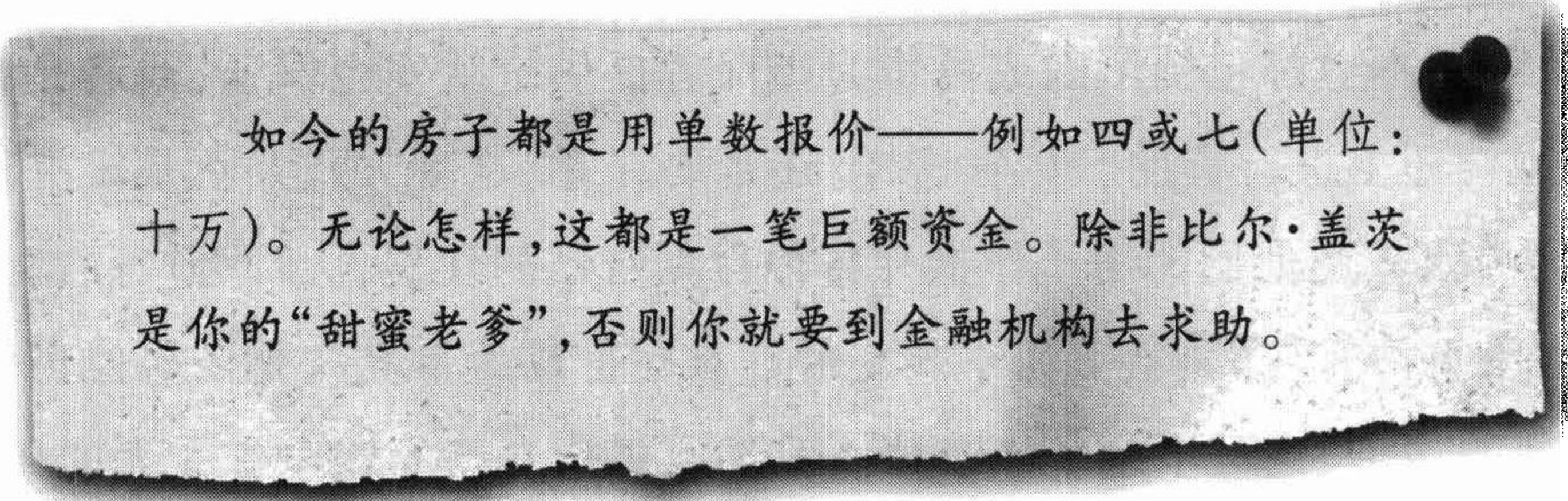
和伴侣实行 AA 制

还有一个策略能加快你买房子的步伐，就是和伴侣实行 AA 制。如果你和伴侣已经一起住了一段时间，而且相处得不错，那就可以考虑把钱集中起来一起买个房子。这在法律上叫“产权共有”。“产权共有”是这样一种协议，依据它，你和伴侣可以买房子并分摊费用（平分或者你们自己商定的其他情形）。这肯定比你自己奋斗、自己买房子要快很多。

有一条要谨记的重要事项是，这个贷款中每个人在支付抵押贷款时都要负“共同连带责任”。如果一方不还的话，银行会找你偿还那部分份额。如果你想在共有的房子中分摊电话费，毫无疑问这种事很快就会变成《猛鬼街》(*Nightmare on Elm Street*)中的情形了。如果你觉得共有房子的方法很不错，就必须确保对同租人的金融状况有足够清楚的了解。关于房子的经济维护、相关的免责条款，都要在你们之间的合同中注明。

在你决定使用这种方法之前，我强烈建议你和你的会计师谈一谈，获取一些法律上的建议。如果有一天对方惹恼了你，你也不难从合约中退出，并继续走自己的路。共同拥有一项资产，是需要保持点警醒的。

可以借多少



如今的房子都是用单数报价——例如四或七（单位：十万）。无论怎样，这都是一笔巨额资金。除非比尔·盖茨是你的“甜蜜老爹”，否则你就要到金融机构去求助。

我记得曾经坐下来和我父母谈过，他们当年是怎样得到买第一套房的贷款的。他们告诉我，虽然已经拥有了 30% 的储蓄，还有在合作社的定期存款记录，但还是要讨好那些经理才能得到贷款。那时候，合作社的经理们是些“人物”。在 35 年前的英国，如果你要贷款，只有屈指可数的几家合作社可以选择。那几家大银行都不提供抵押贷款。供给很少，意味着他们可以充分

选择贷款给谁。

在澳大利亚,你可以从银行贷款,但过程也不简单。我父母当时必须提供他们的结婚证明以表明他们有能力得到贷款——这明显是《红粉救雄》中的不公平待遇。这种情况在 1980 年代初得到了改变,政府决定解除对金融行业的管制。这意味着四大银行将面临更加激烈的竞争,而客户们最终能够有更多的选择。

解除管制对消费者来说简直太好了:银行服务费下降了,而且有更多的产品可供消费者选择。老实说,这项政策也产生了大量不光彩的出借人。一定意义上说,有很多时候人们是在被出借方“欺骗”的情况下签字的。在房地产过热的环境中,对客户的竞争促使了出借人降低他们的选择标准来吸引更多的客户。总之,借钱就是他们的生意。出借方是为获得利润而提供贷款。与前一代人不同的是,消费者可以有更多的选择,同时也有了更多的责任去做出正确的选择。

如果我每回答一次“需要多少钱才能买到一栋房子”这样的问题就可以赚得 1 美元的话,我赚得的现金或许已经足够支付我的房产了。答案取决于你打算住在那里,以及你打算买什么样的房子。坦率地说,我不建议你买豪宅。如果你像大部分人一样,那么想拥有理想的房子,就必须把现有的房子高价交易好几次。用《谁与争疯》(*Ali G Indahouse*)中阿里的话说:我们要“面对现实”。

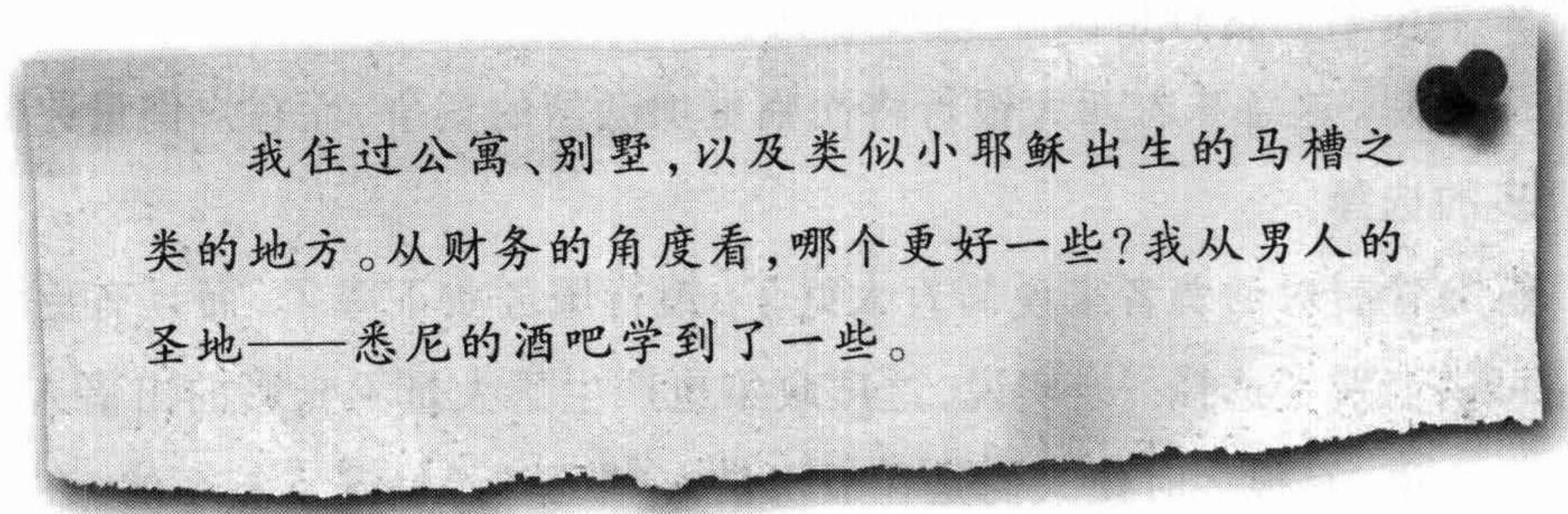
理财书籍倾向于谈论获取价值 75000 英镑房子之类的事情来显示他们的经验。在大城市里,得到一个纸箱大的卧室都是幸运的。现在,如果你生活在伦敦或者是英国的其他大城市,房地产平均价格大约为 170000 英镑或者更多。你应该选择的一个居住环境和价格都让人舒适的房子。确保你能够很容易地支付分期付款,并负担其他一些生活上的开支。

我建议你的储蓄额达到房屋价值的 15%。也有借出方提供房屋价值 95% 的贷款,有时甚至是 100%。在这些情形中,你必须支付贷款保险金。贷款保险金用来保护借出方,以防你万一无法偿还贷款。它通常是房屋价值的 1.5%。举个例子。如果你的房产价值是 150000 英镑,有 15000 英镑没有还清,贷款保险金是全价的 1.5%,即 2250 英镑。为了规避不动产抵押借款保



险,你很可能要将房屋贷款保持在总价值的 85% 以下。

公寓 vs 别墅



我住过公寓、别墅,以及类似小耶稣出生的马槽之
类的地方。从财务的角度看,哪个更好一些?我从男人的
圣地——悉尼的酒吧学到了一些。

公寓通常比别墅便宜。而且它一般离你想去的地方都很近(不管你想找什么刺激),化费的成本也更少。

购买什么样的房产最终只能由你个人做出决定。就我个人而言,我喜欢拥有一个足够大的后院,可以在里面烧烤、养个宠物,开辟一条幽静的小道。但它的代价是,你可能会离想去的地方远一点。

在悉尼港口住宅区的一家酒吧中当服务生期间,我学到了一些关于房地产的事。像悉尼的大多数地方一样,这里也曾经历了房价的暴涨。我的一个常客——杰克,是一个临近 60 的男人,每次当我值班的时候,他都一成不变地坐在他的老地方。杰克不是个坏家伙,他总抱怨他的关节炎,以及电视里没什么好节目,所以他常常泡在酒吧里。杰克不是一个所谓的绝顶聪明的投资者,他自己承认他没有钱用来投资。但是大概 30 年之前,他做了些事情证明他比职业投资人还要精明。杰克买了一大块地皮,正好在港口住宅区的中间,它现在的价值已经是几百万澳元。

一天喝啤酒的时候,杰克解释了他很简单的地产哲学:“人们创造不出更多的土地。”他所获取的是拥有土地的价值。建在土地上的房子,不管多么好,总有一天会拆掉的,但是土地仍然是继续增值的。要知道购买高层公寓的时候,情况也是如此。通常这类房屋的购买价格中仅有一小部分是土地的价值。当市场衰退时,在市中心的公寓毫无疑问会遭受最严重的贬值,因为这类公寓往往是建立在相对较小土地面积上的高层建筑复合体。



抵押

在传奇式的电影《华尔街》中，我最喜欢的一句台词是“这个国家中有太多廉价的资金”。这句话目前来说是正确的。当前，获得一笔贷款比观看一场SOHO商业表演还要容易。有大量的资金所有者很愿意将资金借给你，因为借钱就是他们的生意。在科技时代，计算机代替了银行经理。大多数的银行都设有电子评分系统来核实你的贷款价值。

过去，如果银行的经理不喜欢你的发型，很可能你将得不到银行的贷款。现在这种情况改变了（其实就是人被计算机取代），借款人已经根据有关参数设定了一个评分系统，并根据它决定你能借多少钱。本地的资金需求者现在应该摒弃幻想了，因为资金的供给者可以批准一笔足以使第三世界的国家摆脱贫苦的资金，但并不意味着“你”可以得到这笔钱。

天下没有免费的午餐。你不再是学校里的学生。借钱也是生意，出借方不做为人擦屁股的生意。你可能期望汽车的销售员为你选择一款适合你的车，但不要期望出借人会主动上门找你推销资金。他们只是等式的一边，你的偿还能力最终影响自己的决策。

破产

心中有目标，人就是最乐观的，尤其当你的目标是一个两居室镶有木地板的房子。

当前，大多数的抵押出借方都有财务计算器，帮助你计算出应偿还的贷款额。你问我的建议？那就玩玩数字游戏吧。算算贷款利率增加3%时，你要偿还多少数额。不要说这种情况不会发生，在20世纪90年代初，借款者支付了17%的利息（我猜他们当时也期望这种事不会发生）。

根据墨菲法则，无论是谁，任何时候都有可能犯错误。在这个游戏阶段（2005年末），赌徒们将他们的筹码赌资压在将来的利息率会上升上。如果你得到了一笔30年的贷款，其中一部分是可变利率贷款，你应该预料到下个30年利息率会上升，下降或者是保持不变。

当你在决定签订借款合同借大量钱的时候，也许在脑海中会问许多问题，如：

- 如果利率上升会怎样？
- 如果我摔断了腿不能工作了会怎样？
- 如果我谢顶会怎样？

如果能够回答这些问题，那么你就是基于可靠的信息，并在正确的道路上进行决策。你可能会发现，我并没有列举关于抵押的各种信息，主要是因为他们变化太频繁，这超出了本书的范围。

一旦你储蓄了足够多的钱，对当前的市场也满意，并且为自己找到了一个脚垫，我建议你去获取一些有关最佳抵押贷款方面的客观建议。

为负债的奥林匹克做准备

在寻找抵押品之前，你需要做一些训练，以便最大可能地获得贷款。

1. **向三家主要的征信公司中的某一家申领信用报告：**仔细检查，确保它不会妨碍你获得贷款。

2. **工作稳定：**申请贷款时，确保你有一份稳定的工作，或者证明你有一份稳定的工作。

3. **还清债务：**你一定知道，我对还清债务很感兴趣。拥有未清偿的债务可能会减少你借款的数量。

我想有个家

读完这部分之后，你也许会认为我是反房地产行业者。这和事实相去甚远。但在我心灵的深处，我是一个反向操作者。它其实很简单，就是当人们买进的时候卖出，当人们卖出的时候买进。这听起来很有逻辑性，你不这样认为吗？

我想有个家。我有储蓄。我已经厌倦租房。我再也无法忍受我的房东了。我在等待。耐心地等待。



赤脚企业家

BAREFOOT ENTREPRENEURS

闯出自己的一片天



在最后一章,我们要会见一些年轻人——赤脚企业家。开始时他们一无所有,但他们都运用自己的聪明才智,年轻和激情以及创造力,最终开辟出辉煌的商业之路。接下来我们将简要地介绍一下娜塔丽·布鲁姆以及彼得·亚历山大。前者是布鲁姆(Bloom)化妆品系列的创始人。后者是彼得·亚历山大(Peter Alexander)名牌睡衣的创始人。

这一章我们还会探讨年轻人在开创事业方面的一些优势,以及为什么说现在是你踏上征途的最佳时期。



薪水奴隶

我从周一就开始盼望周五的到来。

——Easy Beats 乐队

我这一生做过许多工作，但是直到做了全职的工作我才意识到“雇员”这个称呼并不适合我。每天早上起床后，我就去赶乘早上八点半左右到悉尼中央商务区的公共汽车。每当车门开启后，熙熙攘攘的上班一族一个个手持咖啡，低头快跑拥入车内，他们必须保证要在九点到达办公室。数以千计的人在城市街道上匆忙赶路的情景让我想起农场里被圈养的羊群。

早上有一个例行公事，上几次班后，我闭着眼睛都能把它做一遍：在路上端着一杯咖啡（拿铁，两勺糖），一路低头小跑直到摩天办公大楼。走进电梯，按下 10 层按钮，登陆电脑，检查邮箱里是否有信件，然后再做一大堆重复性的工作，这些事情和昨天、前天以及大前天的都完全一样。看看表，是午饭的时间了！再工作，看看表，下午五点，是回家的时间了！重新加入羊群队伍，埋头赶路，赶公交车。重复，重复，再重复。

这样的工作几乎没有创新和开拓空间（除非你的创新能够征得上级经理的点头应允）。公司给我一份工作指导手册，人力资源部就能根据它对我的工作进行阶段性评估。

一位智者曾经对我说，气氛活跃的工作环境会促使你与你日常不甚相关的人互动交流。他还说这是一个与同你没有任何共同点的同事建立友谊的绝佳机会。可能这位智者是在英国军情五处（MI5）工作，工作完了之后能和詹姆士·邦德在一起共饮马提尼酒。或者他是在美国某部门做事，他能够



向科菲·安南索要香烟并在一种烟雾缭绕的友好氛围中讨论中东的和平进程。不管怎么说，与同你不甚交往的人建立友谊，这种情况在我的工作中不适用。

我敢说我的大部分同事呆在这的时间过长，实际上，他们陷入了某种困境。他们讨厌自己的工作（以及大部分同事）。长时间地做这工作，他们不知道还有什么更好的选择，却没有勇气辞去工作闯出自己人生道路，只能妥协于这种呆板无聊的生活。他们像回到了贪玩的中学时代，不断地抱怨并尽最大努力少做工作。公司里的一些派系你或者加入，或者就被踢出局外。“你和这个同事很友好，那是因为他和老板的关系很好。”“那个人真是个麻烦！他不会呆长久的！”办公室政治搞得我头晕脑胀。我就像是一个穿着褐黄裤子和粉色衬衫的男人，现在是该离开牢笼的时候了，我已经成了薪水的奴隶！

公司内外

诸位不要认为我是在诬蔑现代的公司生活，只是这种工作不适合我，就像它不是我想要的那杯茶，或者是拿铁咖啡一样。我有一些朋友，他们把能在这种竞争的工作环境中谋得发展看成是一种乐趣。他们为能在公司扮演一定角色而兴奋，任何事情都不能迫使他们放弃自己的工作。所以说道路本身没有对错。真正的对错只在你的心中。这就得因人而异了。

我的身上流淌着企业家的血液。我的爸爸在 15 岁的时候就中途辍学，而后在一个小县城的服务站工作。为了节省开支，他就以老板房屋后面的旅行拖车为家。功夫不负有心人。几年之后爸爸承包了一个燃料销售的公司，不久又购买了学校的汽车。之后他又开始涉足客货运业务，近期又开了一家相机店。

有时候，大多数人都会梦想着离开现在的职位，开始一个新的冒险事业，这样就能够发挥自己的聪明才智并创造一份独一无二的事业，并在这个过程中运筹帷幄，收获财富。大多数人梦想破灭重回现实，是因为创业的初期时常会被失败的阴霾所笼罩。众所周知的事实是，很多公司都是在前 12



个月内失败，在很多情况下甚至使物主倾家荡产。离开一份安全保险的工资去创业，会面临很多风险。因为这些年来我接触到了很多家族企业，所以无论它们是触礁搁浅还是飞黄腾达，都从来没有影响到我的看法。

我的爸爸经常陪我踢足球，开车到学校接我回家或者是和我一起去钓鱼，这就是我关于家族企业的最初记忆。当其他的父亲为了一份薪水努力工作，受严格固定的工作时间和假日时间所限的时候，我的父亲能够按照最适合自己的方式计划一天的时间。这是他的自由。正是这种自由深深吸引了我。至于金钱以及成为注目的焦点，这些事情只能屈居第二了。

青春年少，锲而不舍终有所成

本书并不是教你如何成为一个企业家。没有哪一本书能够为你为企业家提供一条万无一失的道路。有些书宣称能做到这些，其实只是某些人在兜售他们“创造财富”的秘密。

有很多人通过购买公认品牌的企业许可证比如麦当劳(McDonald's)，桑顿(Thorntons)或者是欧洲的联系贺卡公司(Card Connection)，最终获得商业上巨大的成功。同样，有些人也能把投币式自动洗衣店经营得相当成功。但是如果你对清洗衣物并不狂热的话，我们要关注一些完全不同的事情。我父亲经常对我说，很多人抱着发财的梦想从商，最终发现他们实际上是买了一份每周工作 100 小时的工作罢了。

赤脚企业家兼具了本书中包含的每一种品质，他们年轻，有激情，敢于特例独行，有精明的理财意识，并能追求自己独特的财富之路。

在《用你的方式创造财富》(*Getting Rich Your Own Way*)一书中，斯鲁利·布洛特尼克描述了这样一个有趣的案例，他对 1500 名中产阶级女性进行追踪研究，在最初的调查中他考察了她们对金钱的看法，以及她们是否是基于自己的潜质或者兴趣来选择职业最终获得财富，是否从现有的工作中得到真正的快乐等等。20 年后，作者对还健在的这 1500 名女性再次进行采访，他和他的研究者发现这 1500 名女性中的 83 名成为了百万富翁。有趣的地方是，这 83 名百万富翁中，没有一个来自于以赚更多的钱为导向去选择



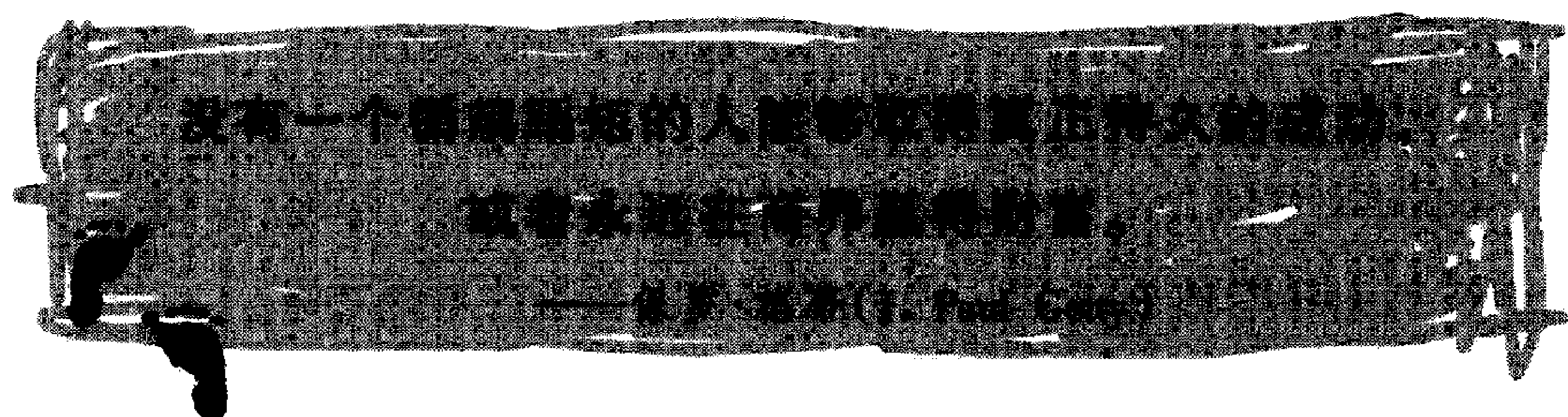
职业的那一组内。她们都来自于基于爱好选择职业的小组。

布洛特尼克后来评论到：“绝大多数的富人事实上最后是如此感谢他们的工作，以致于他们已经陶醉其中……对于最终成为富翁的长期研究表明，他们的‘幸运’源自于他们碰巧遇到了自己所喜爱的领域，并付之以辛勤的奉献和耕耘。这正像俗语所说的：做你所爱，钱自会来。”

我所做的广播节目能让我有幸采访到各个年龄段的名声显赫的成功人士。我所采访的人士的共同特点是，他们都对自己的事业狂热地追求并怀有高度的自信。

不可置疑，正像美体小铺(Body Shop)的创立者安妮塔·罗迪克和维珍(Virgin)的创立者理查德·布兰森一样，很多人在开始创业的时候手头并没有百万资本供他们支配使用。他们都是一砖一瓦才建立起了自己的产业王国。你能够想象得出，很多次他们的家人和朋友对他们说，你们太年轻了，没有足够的资金，不可能竞争得过相关产业的大鳄。布兰森从小型学生邮购产品的生意开始做起，现在发展到一个拥有上千员工的全球化产业集团。有多少人会认为来自于英国伦敦的一个中途辍学的瘦小女孩，会最终成为亿万富翁？但布兰森确实做到了。

总之，没人知道你能取得什么样的成就，即使有人知道你能成功，但是还是有些人会对你说不可能。所以保持高度的自信心是达到理想彼岸的通行证。



幸福时光

我是否为中小企业家描绘了太乐观的场景？当然我们都知道，路边开炸鱼和薯条店的业主一天要工作 12 个小时，一周要工作 7 天。他所做的和自己孩子一起去钓鱼唯一相似的事情，只是在一个深油炸锅里煎鱼而已。当然



有很多人最终成为了他们的工作、家庭或者社会关系的奴隶，但那不是我所关注的对象。

我的广播节目有一个栏目叫做“向赤脚先生致敬”。在那个节目里我们对那些闯世界开创自己事业的赤脚先生们表示敬意。我们曾经采访过一些开创自己流行品牌和音乐品牌的年轻人，一个开创自己杂志的小姑娘，还有一些经营自己饭店和夜总会的年轻人。

当然，这些赤脚先生女士们疯狂地工作，许多人牺牲很多事情去实现自己的梦想。对于这些人来说，事业并不是为了钱（大多数在开始阶段就不是为了赚钱）。他们都有一个共同点，即都对自己喜欢的事情保留着一份执着和挚爱的情愫。他们有机会创造一些与众不同的东西——一些别人没有做过的事情。而他们用自己的创造力和鲜明的性格填补了市场的空白，并最终取得了成功。

3M

按揭贷款（Mortgage），婚姻生活（Marriage），抚育子女（Midgets）

赤脚企业家向我们展现了一群年轻人是如何走出学校，选择自己所爱的职业并努力去开创事业。青年企业家经常被媒体的光环笼罩，四周的人都对他们顶礼膜拜。

我不是要教唆每一个年轻人走出去做他们喜欢的事情。但是有人认为年轻人开创事业不具有优势，我认为实在是无稽之谈。好好想一下，谁更容易对警告置之不理，并且为了实现梦想不惜血本？是20岁的人还是30岁的人？还是要忙于应付3M的年龄更大的人？

我常常想，当一个人的收入只能供养自己时，更容易去追逐自己的梦想。如果你达到了宗教中“第七天堂”的极乐世界的家庭状况时（比如儿女绕膝尽享天伦之乐），很可能你要么死守在薪水保护网内，要么是下一个牵涉自己乃至全家的大赌注。

当年获墨尔本平面设计专业学士学位的娜塔丽·布鲁姆开创出她的化妆品牌时，她没有家庭的牵绊因而能拿出更多的精力全心打造自己的事业。

这实际上为她后来能更好地照顾家庭腾出了更多的时间。

布鲁姆创造百万资产：化妆品牌创立者娜塔丽·布鲁姆

化妆品行业每年能获取上亿的利润，而这个行业中的主导企业坚守的法则，就是在营销和广告上花费巨资，说服女性购买自己的产品，使她们坚信购买自己的产品能帮助这些女性战胜“变老的七种标志”。他们的策略在于长期不懈地向购买者灌输自己的产品（比如唇彩），能使购买者拥有好莱坞女明星似的美貌。公司为这些广告所支付的花销相当于柬埔寨一个国家的国债。这个行业的主导大牌企业主要有香奈尔（Chanel），露华浓（Revlon），欧莱雅（L’Oreal），倩碧（Clinique）等。他们都花费巨资来努力保住自己的市场份额。

你也许会想，与这些品牌大鳄竞争并得胜，就像是一个遥远的梦想。但是我们还是有权力去梦想成功的，不是吗？

20 世纪 90 年代初，在植物繁茂的墨尔本郊外，23 岁的娜塔丽·布鲁姆刚刚修完她平面设计的学位。她自称是“女孩中的女孩”。就像很多处于 20 岁阶段的女性一样，她对时尚和装扮十分钟情，并有一定的鉴别力。她如痴如醉地和伙伴一起制作时尚的唇彩，而且只用天然的原料和营养成分，并尝试使用不同的材质和香味。

一丝天真走出一段远途

娜塔丽身上体现出了许多同龄年轻人所共有的特点，天真而自信。就是这个特点促使她做出了一个大胆的决定：以化妆品为生。那时她刚从学校毕业，没有化妆品行业的专业经验，最根本的是——没有钱。但是她拥有同学的鼓励和创业的渴望。她心里明白，她要和国际公司进行竞争，这些公司资产上亿，员工上千，有百万资金用于广告宣传并拥有健全的分销网络，会有多少人愿意支持她呢？

“我认为在年轻阶段开创一番事业当然有优势——我可能会有一些天真，我不认为有做不到的事情！”她说。

仅仅 10 年之后，娜塔丽的事业——布鲁姆化妆品牌，成为了国际知名品牌。虽然只有 30 个员工，但布鲁姆的产品系列却被全世界数百万女性所认可。就像其他赤脚企业家一样，娜塔丽用她的独特风格，善于交际的能力以及年轻的资本，从一开始就建立了一个与众不同的公司，并且在发展的过程中打破了很多由大公司制定和主导的传统规则。

布鲁姆的竞争者把大量的资金都投向了广告营销，这个产业的拇指原则（即经验规则）是要花费上百万资产让明星为自己的产品代言（比如伊丽莎白·赫莉代言雅诗兰黛）。娜塔丽独辟蹊径，她用自己在平面设计上的技能，和插图专家一起设计出了布鲁姆小姐，用娜塔丽的话来说，这位虚构的布鲁姆是一个 20 岁左右的时髦自信的小姐。她拥有奥黛丽·赫本般的气质。

娜塔丽同样也明白，如果公司要成功，她的产品必须要有上乘的质量。在这点上她是毫不含糊的。她坚持认为在质量上“走捷径”虽然在短期能帮助她节约预算，但是这样做最终会为长期的成功埋下隐患。娜塔丽认为她事业的成功，以及能开创出自己独立的职业生涯主要源于两方面：第一，为顾客提供用天然养分制成的优质产品。第二，以布鲁姆小姐为公司象征，用鲜明时髦的布鲁姆小姐作为产品包装的品牌策略。“在最初阶段我没有家庭负担，没有大额的经营费用，所以我能够节约很多开支。”她说。

直到今天，布鲁姆化妆品牌从来没有在平面杂志或者是电视上做广告，但是这一点儿都没有关系。这个品牌获得了如此巨大的成功，以致它获得了金钱买不到的擢升。一支粉丝大军——其中包括好莱坞的一些人，他们都愿意向人们传达他们是多么地喜爱布鲁姆化妆品。从凯丽·米洛到卡梅隆·迪娅兹，从布兰妮·斯皮尔斯到美国时尚杂志《风格》(In Style)的主编，人们都开始注意到这个品牌。公司的事业开始蒸蒸日上。今天布鲁姆化妆品牌成为一个澳大利亚人成功的象征，它的创始人是一个热衷于化妆品并坚信女性喜爱优质美容产品的女孩。

现在娜塔丽拥有忠实的团队，所以她能够腾出时间放慢她的职业规划，拿出更多的时间与家人在一起，这种状况的确是煞羡人眼，因为这时候她的很多同学的事业才刚刚开始起步。娜塔丽的成功是经济上的成功，但更重要的是，她能够自由地选择如何安排时间。

把年轻变成一种优势

和任何一个多力多滋(一种玉米薯片)的优秀市场开发商进行交谈,他们都会告诉你,自己从16岁到25岁之间这个消费群体身上获利最丰。市场营销的大部分份额都花费在这部分人身上,以吸引他们购买自己的产品。

但是具有讽刺意味的是,我们会发现有40到50岁的市场开发者,经理或者企业家,他们还试图掌握最新的时尚并设计出深受年轻人欢迎的产品。如果真是这样的话,为什么不来个逆转,把你的年轻当作所有资本中最珍贵的财富?

睡衣大王彼得·亚历山大

亚历山大公司跻身为睡衣产业的顶级企业——这是“把年轻转变成你的优势”的最好不过的例证。彼得认为他的成功主要来源于观察,以及揣摩他的20岁左右朋友们的睡觉习惯,而这种观测使他能够在与强大的零售商对手竞争中应对自如。就像很多有才能的年轻人一样,彼得利用了自己的年轻,懂得市场的优势,发现了竞争激烈的时装产业所忽视的市场空缺。

彼得说:“我问我的女朋友们,‘你穿什么样子的睡衣?’毫无例外她们大多数人都会说自己不喜欢从女性用品店购买的睡衣,她们中大部分人都是从男士用品商店购买睡衣。”彼得对那个时代销售的睡衣的基本样式又进行深入调查,他说:“它们或者是过于保守或者是过于暴露,这些睡衣就像男士的睡衣一样中间没有任何线条,只是加入了一点女性元素罢了。”

23岁的时候,彼得正处于人生的黄金时代,他在一家夜总会工作,同时也在做一个他称之为“死胡同”的销售工作。但是他下定决心要成功,只是他还不知道要做什么才会取得成功。彼得做销售工作并没有走传统路线,即试图使顾客相信他们穿上购买的裤子后在夜总会随着音乐节奏跳舞时臀部看上去更完美,他在销售过程中找到了自己的爱好,他迅速地指出成为下一个乔治·阿玛尼(译者注:意大利服装品牌设计大师,以优雅闻名)并不是梦想(直到今天他并不认为自己是一个服装设计师)。他对于设计的美感并不是



特别的关注,而更注重睡衣的营销和销售。

因为没有受过大学教育,彼得后来用几年的时间进行了类似大学学位的学习,并学习有关营销和销售的一切有用的东西,他的勤奋以及技能最终使他被提升到国家领先零售企业——阳光女孩(Sport Girl)的总部担任视觉销售经理的职位。

有一次在香港度假的时候,彼得发现了一件睡衣,那正是他想象中的睡衣的样子。“它是那么惹人喜爱,充满女性气息且十分性感,我一定要拥有它。”那个时候彼得已在一家全国零售企业里红极一时,并且收入殷实。破除阻碍,经营自己的睡衣品牌,检验自己能力的好时机到了。一夜之间,彼得·亚历山大睡衣品牌诞生了。你会想,既然彼得提供的产品将是市场的空缺产品,那肯定会大受欢迎,并且一定会有零售产业的大人物们趋之若鹜地向他下订单。而实际上不是这样。他的第一笔大买卖是和大卫·琼斯做的。但是事情进展得并不顺利。“他们讨厌这些东西”,他说,“年长的顾客告诉我别再浪费她的时间了,说我完全不懂得什么是零售”。

他的竞争对手——零售商梅耶公司(Myer)对这个主意稍感兴趣,订购了一小批彼得的睡衣。事实证明了彼得的直觉——睡衣大受女性的欢迎。变化无常的零售业开始关注起这种产品。梅耶公司很高兴看到这种产品如此畅销,他们随即又做了一笔大订单——2000件睡衣。所有迹象表明,彼得·亚历山大公司要蒸蒸日上。突然间,灾难降临了。梅耶公司在最后一刻突然又取消了订单,留下2000件未付款的睡衣。彼得说:“我简直要疯了,在那个阶段我还只是用母亲的车库来经营生意,睡衣到处都是,从这面墙到那面墙!”

看起来这桩生意是失败了,他没有办法销售掉所有的存货,付款给供应商已经削弱了他的经济实力。思考了11个小时后,彼得做出决定:拿出最后的10000美元在新西兰女性杂志(Cleo)上做了一个广告,以邮购方式来处理存货,因为没有零售环节的成本所以能以低于商店的价格出售。这个主意真是高明,广告刚登出,电话订单就络绎不绝,彼得马上就淹没在急不可耐的顾客求购的汪洋中。

直到灾难降临彼得时,他才意识到要用邮购的方式销售产品,但这的确

是个非常棒的主意。直到今天，彼得·亚历山大睡衣拥有 120000 位邮购顾客，去年公司睡衣营业额为 1500 万美元。

彼得·亚历山大的睡衣现在由澳洲零售巨商 Just Jeans 掌控，但是彼得仍旧在公司的活动中扮演重要角色。在获得了如何使企业做大做强的经验后，他坚决不改变销售模式。“我 23 岁开始创业，十几年如白驹过隙，很多事情都已淡忘，现在我将近而立之年，但是我始终相信 40 岁的人是不能赶上年轻人的思想的。彼得·亚历山大睡衣将永远锁定这样的目标群：20 岁左右的年轻女孩。”

我的故事

你现在肯定已经知道，我热衷于教别人如何理财。我相信，学校的老师们如果知道我融入了高端财务领域，他们肯定不会吃惊的。我很小的时候就开始对投资产生了浓厚的兴趣。当我的同伴开始从大人那里偷看时尚杂志《花花公子》(Playboys)的时候，我却从父亲那里偷来《为你理财周报》(Your Money Weekly)。当我开始阅读理财书籍时，我发现上面都是为大人写的，并且大部分还很干瘪无味，就像星期天早上的第一件事就是去接吻一样。

突然我有一个主意——我是否能把对于投资的爱好和喜欢帮助别人这两个爱好结合在一起呢？而且，我能以一种有趣好玩的方式来完成这件事情吗？我能否把财务管理改头换面，以一种全新的方式展示给人们？

最终，我发现了一个空白，我决定创造出一些东西来填补这个空白。

我决定开办一个《赤脚投资者》的广播节目，我希望这个节目能够用一种轻松悠闲的气氛吸引年轻人。因为我爱和朋友们探讨他们的理财问题，所以我放纵自己的爱好，决定以这种谈话形式来做节目。我们会在访谈过程中播放流行音乐并穿插一些笑话。但是节目还没有开播，我们就听到了很多的批评，许多人认为我是真的疯了，“指导年轻人理财？但是那些小家伙们没钱啊！”“好主意，但是 35 岁以下的人是不会听你的节目的！”“理财是很枯燥的事情……”——这是我最钟爱的评价。如果每一次人们认为我不可能成功并给我 1 英镑的话，我到现在肯定能买一辆好车了。



我无数次地听到人们对我说,《赤脚投资者》这个节目注定要失败,人们即使听我的节目也只是给我捧场而已。最终我决定把它做出来,看看这个节目是否会造成轰动。

下一站是我家乡墨尔本的青年学生网络中心,这个中心以技术而不是技术投资闻名。所以你可以想象,我提议做一个理财方面的节目面对的只是横眉冷对。基于一些原因,该中心给了我一次机会,这个节目就诞生了。新一轮的攻击又来了:“一个广播谈话节目?你们到底要谈些什么内容啊?”以及“谁会愿意听一些理财节目啊?”直到现在我听到的最好听的话是:“在广播节目上你不可能请到好的嘉宾。”

从一开始我就决定把《赤脚投资者》做成和其他理财节目完全不同类型的东西。

艾米纳姆乐队(Eminem),粉指乐队(Powderfinger),还有野蛮男孩乐队(Beastie Boy)他们都坐在节目的前排。我们以一种前所未有的形式向青年朋友传达着实用的信息。从对我的性生活做一个投资分析到帮助打入电话者戒除信用卡的消费习惯,这个节目获得了很大的成功。伴随着流行的音乐,这个节目介绍了很多年轻的赤脚企业家,我们对此引以为荣,这个过程也是充满乐趣的(夹杂着冷笑话和一些粗话)。所有这些使得这个节目看起来真得很棒。很多十分成功的人士都愿意和我们的赤脚年轻人交谈,这让我们的节目更胜一筹。

在早期,有人告诉我没有嘉宾会愿意到一个学生电台里做节目。回顾这一年,我们采访了很多大人物,他们包括澳洲很多榜上有名的大企业的总裁,畅销书作者,还有世界上最著名的基金经理。其中不乏一些企业家比如:理查德·布兰森、安妮塔·罗迪克、戈瑞·哈维和约翰·赛蒙德。我们的嘉宾不是老师,他们并不会让你出天价才为你做一个讲座,他们都是一些已经成功的人士,并愿意把这份成功的经验和别人分享。

在财务领域,如果你不是头发花白,就不会引起更多的关注,因为那被认为是经验的象征。我很庆幸自己的年轻,因为我用自己的激情和创造力创造出了一些东西。为了让《赤脚投资者》这个节目走上正轨,我牺牲了很多,但是如果没有牺牲,我也不会取得现在的成功。

最终我选择了走自己的路,这个选择让我幸福快乐。

THE
BAREFOOT
INVESTOR

赤脚投资者



赤脚投资者是这样一群人，开始时他们可能一无所有，但他们年轻，有激情，敢于特例独行，有精明的理财意识，并能追寻自己独特的财富之路。

传统的成功三部曲是“努力学习，找份好工作，然后衣食无忧”。

然而，当我的很多朋友从大学毕业了业，进入了工作岗位。工作带给他们的只有微薄的薪水，日益增加的账单，还有凌晨5点在路边就餐的漫长工作时间。他们已经完成了“成功三部曲”的最后步骤，却没有过上“衣食无忧”的生活。

青年时代的焦虑促使我探索出一条与众不同的道路——赤脚之路。我可以去做自己想做的事，不必陷入工作中累得屁股朝天，为的却是去买那些最不需要的东西。我把钱花在吃喝上，花在买CD，听音乐会，旅行以及其他能增加我生活价值的事物上。钱对于我来说只有一个意义，那就是自由，做自己喜欢的事情，远离那些激烈的竞争。

朋友们总是跑过来问我，为什么大家都拥有同样多的钱，而我能做一些不同的事。

这就是我要告诉你们的事情：通向人生未来的航班不能在经济舱里度过。我制定了一个战略，它让我勇于追逐自己的梦想，选择自己想要的工作和生活方式，并永远不再为金钱发愁。

这就是赤脚投资计划！

——斯科特·佩普



WILEY www.wiley.com

Copies of this book sold without a Wiley sticker on the cover are unauthorized and illegal.

上架类别：投资 理财

ISBN 978-7-5006-7578-5



9 787500 675785 >

中青文图书

投稿热线：010-65516894

购书热线：010-65516833/65518034

读者信箱：book-reader@cyb.com.cn

ISBN 978-7-5006-7578-5 定价：28.80元

www.antguy.com www.cyb.com.cn